

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ОДЕСЬКА МОРСЬКА АКАДЕМІЯ»
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ МОРСЬКОГО ПРАВА ТА
МЕНЕДЖМЕНТУ

Кафедра менеджменту та економіки морського транспорту

Єлгіна Марина Ігорівна

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА
НА ТЕМУ
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ УМОВИ АКТИВІЗАЦІЇ КОНЦЕСІЙНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ НА МОРСЬКОМУ ТРАНСПОРТІ

Спеціальність – 073 «Менеджмент»

Освітня програма – «Менеджмент в галузі морського та річкового транспорту»

Науковий керівник
д.е.н., професор
Сотниченко Л.Л.

Здобувач вищої освіти _____

Науковий керівник _____

Завідуючий кафедрою _____

Нормоконтроль _____

Одеса 2021

ЗАВДАННЯ
на розробку кваліфікаційної роботи магістра
за темою:
«ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ УМОВИ АКТИВІЗАЦІЇ КОНЦЕСІЙНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ НА МОРСЬКОМУ ТРАНСПОРТІ»

	Зміст окремих частин дослідження	Строк виконання	Фактично виконано
1	2	3	4
1	Мета дослідження: активізація концесійної діяльності на морському транспорті	15.10.21	15.10.21
2	Об'єкт дослідження: умови активізації концесійної діяльності на морському транспорті	15.10.21	15.10.21
3	Предмет дослідження: організаційно-економічні умови активізації концесійної діяльності на морському транспорті	15.10.21	15.10.21
4	ВСТУП	18.10.21	18.10.21
5	РОЗДІЛ 1. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ УМОВИ АКТИВІЗАЦІЇ КОНЦЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА МОРСЬКОМУ ТРАНСПОРТІ	03.11.21	03.11.21
6	РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ УМОВ ТА ПРОБЛЕМ ЕФЕКТИВНОГО ЗАСТОСУВАННЯ КОНЦЕСІЇ В УКРАЇНІ	17.11.21	17.11.21
7	РОЗДІЛ 3. ОБГРУНТУВАННЯ ПЛАТИ ЗА ПОСЛУГИ, ЩО НАДАЮТЬСЯ КОНЦЕСІОНЕРОМ ЗА КОНЦЕСІЙНОЮ УГОДОЮ НА МОРСЬКОМУ ТРАНСПОРТІ	01.12.21	01.12.21
8	ВИСНОВКИ	08.12.21	08.12.21

9	СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	08.12.21	08.12.21
10	Анотація	08.12.21	08.12.21
11	Формування ілюстративного матеріалу	10.12.21	10.12.21
12	Відгук керівника	15.12.21	15.12.21
13	Рецензування	17.12.21	17.12.21
14	Дата захисту	21.12.21	21.12.21

Здобувач вищої освіти

Керівник

Завідувач кафедри

ЗМІСТ

	С.
ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ УМОВИ АКТИВІЗАЦІЇ КОНЦЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА МОРСЬКОМУ ТРАНСПОРТІ.....	9
1.1. Теоретичні основи державно-приватного партнерства	9
1.2. Економічна сутність концесій і їх роль в стратегічному розвитку портової інфраструктури	16
1.3. Організаційне забезпечення активізації концесійної діяльності.....	22
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ УМОВ ТА ПРОБЛЕМ ЕФЕКТИВНОГО ЗАСТОСУВАННЯ КОНЦЕСІЇ В УКРАЇНІ	28
2.1. Аналіз світового досвіду застосування механізму державно- приватного партнерства	28
2.2. Основні умови і проблеми ефективного застосування державно-приватного партнерства в Україні	39
2.3. Закон «Про концесію»: його вплив на залучення інвестицій та розвиток інфраструктури в Україні	50
РОЗДІЛ 3. ОБГРУНТУВАННЯ ПЛАТИ ЗА ПОСЛУГИ, ЩО НАДАЮТЬСЯ КОНЦЕСІОНЕРОМ ЗА КОНЦЕСІЙНОЮ УГОДОЮ НА МОРСЬКОМУ ТРАНСПОРТІ.....	57
3.1. Обґрунтування плати за послуги, що надаються концесіонером за концесійною угодою	57
3.2. Методичні положення по обґрунтуванню плати за послуги, що надаються концесіонером за концесійною угодою на морському транспорті.....	66

3.3. Обґрунтування доцільності реалізації інвестиційного проекту «Контейнерний термінал на Карантинному молу» за допомогою концесії	76
ВИСНОВКИ	80
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	83

ВСТУП

Актуальність теми дипломної роботи. Морський транспорт як складова виробничої інфраструктури виконує важливе завдання забезпечення транспортних потреб країни. Основна сфера його діяльності - реалізація зовнішньоекономічних зв'язків України. Однак висока вартість та технічна складність об'єктів морського транспорту, що визначають тривалий інвестиційний цикл, потребують значних інвестиційних ресурсів для його розвитку. Насамперед це стосується об'єктів портової інфраструктури, забезпечення ефективного функціонування якої є одним із державних завдань. Реформування відносин власності у транспортній галузі зумовило необхідність формування нових методів управління державним майном, яке не підлягає приватизації, але гостро потребує інвестицій. Як показує світовий досвід, ефективним інструментом залучення інвестицій у розвиток об'єктів транспортної інфраструктури є державно-приватне партнерство (ДПП) у формі концесії, що забезпечує баланс інтересів бізнесу та споживачів послуг за збереження стратегічного контролю держави над цими об'єктами. Однак досвід реалізації інвестиційних проектів (ІП) на основі концесій практично відсутній, особливо на морському транспорті. Здебільшого це зумовлено недостатньою опрацьованістю організаційно-економічних умов реалізації концесій, у т. ч. пов'язаних із високими ризиками проекту для приватного інвестора.

З огляду на те, що в умовах економічної кризи одним із пріоритетних завдань антикризової програми держави є здійснення запланованих соціально значущих інфраструктурних проектів, потрібно розробити організаційно-методичне забезпечення активізації концесійної діяльності на транспорті.

Метою дипломного дослідження є активізація концесійної діяльності на морському транспорті.

Досягнення поставленої мети вимагало вирішення наступних взаємопов'язаних завдань, які визначили внутрішню логіку і структуру дипломної роботи:

- розглянути теоретичні основи державно-приватного партнерства;
- дослідити економічну сутність концесій і їх роль в стратегічному розвитку портової інфраструктури;
- визначити організаційне забезпечення активізації концесійної діяльності;
- проаналізувати світовий досвід застосування механізму державно-приватного партнерства;
- дослідити основні умови і проблеми ефективного застосування державно-приватного партнерства в Україні;
- проаналізувати Закон «Про концесію» та його вплив на залучення інвестицій та розвиток інфраструктури в Україні;
- обґрунтувати плати за послуги, що надаються концесіонером за концесійною угодою;
- визначити методичні положення по обґрунтуванню плати за послуги, що надаються концесіонером за концесійною угодою на морському транспорті;
- обґрунтувати доцільність реалізації інвестиційного проекту «Контейнерний термінал на Карантинному молу» за допомогою концесії.

Об'єктом дослідження в даній роботі є умови активізації концесійної діяльності на морському транспорті.

Предметом дослідження є організаційно-економічні умови активізації концесійної діяльності на морському транспорті.

Методи дослідження. В процесі проведення дослідження для розкриття поставлених завдань використовувалась сукупність загальнонаукових і спеціальних методів. У процесі виконання дослідження застосовувалися метод системного аналізу, системно-структурний метод,

аналітичний метод, порівняльний метод. Теоретичні та практичні аспекти активізації концесійної діяльності розглядалися в роботах вітчизняних і зарубіжних вчених: В. Беренса, І. А. Бланка, В. Г. Варнавського, П. Л. Віленського, Л. Дж. Гитмана, М.Т. Примачова, Л.Л. Сотниченко, О.В. Сенько та ін. Інформаційну базу дослідження становлять дані Міністерства інфраструктури України та Державної служби статистики, показники міжнародних рейтингів.

Елементи наукової новизни дослідження полягають в розробці теоретичних положень і науково-практичних рекомендацій щодо удосконалення організаційно-економічних умов активізації концесійної діяльності на морському транспорті, а також сучасного інструментарію і технологій, що забезпечують активізацію концесійної діяльності.

Практична значущість даної дипломної магістерської роботи полягає у тому, що висновки і пропозиції дозволяють фахівцям підприємств морського транспорту удосконалити організаційно-економічні умови активізації концесійної діяльності на морському транспорті; отримані результати можуть використовуватись у науково-дослідницькій роботі здобувачів вищої освіти.

Апробація результатів роботи. Основні результати дипломного дослідження розглядались на засіданні кафедри менеджменту та економіки морського транспорту та опубліковано тези: концесія у вирішенні стратегічних завдань морської галузі // Морське право та менеджмент: еволюція та сучасні виклики: матеріали Міжнародної студентської науково-практичної конференції, 25-26 листопада 2021 року, - Одеса: ВидатІнформ НУ ОМА, 2021.

РОЗДІЛ 1

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ УМОВИ АКТИВІЗАЦІЇ КОНЦЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА МОРСЬКОМУ ТРАНСПОРТІ

1.1. Теоретичні основи державно-приватного партнерства

В даний час світова економіка характеризується розвитком партнерських відносин держави і бізнесу, що означає ослаблення прямого і посилення непрямого державного регулювання, зміцнення ролі приватних інвесторів [1]. Основною причиною такого масштабного використання партнерських відносин є загальновизнана велика ефективність приватного бізнесу в порівнянні з державним управлінням і наявні практично в усьому світі бюджетні обмеження, що призводять до неможливості виконання державою своїх соціальних функцій в повному обсязі в таких сферах, як транспорт, охорона здоров'я, комунальне господарство та освіта.

Однією з дієвих форм взаємодії держави та бізнесу є інститут державно-приватного партнерства, значення якого як основного інструменту залучення позабюджетних інвестицій в умовах дефіциту державних ресурсів підтвердила і міжнародна господарська практика.

Згідно з результатами дослідження, проведеного компанією Price water house Coopers в країнах-членах Європейського союзу, а також в державах і країнах-кандидатах, які вступають в ЄС, державно-приватне партнерство все ширше застосовується для забезпечення притоку нових інвестицій в інфраструктуру. У світі вже було укладено понад 200 угод ДПП на загальну суму близько 52 млрд. дол. США (42 млрд. євро), з яких 152 проектів - вартістю 26 млрд. дол. США (21 млрд. євро) здійснювалися в Європі. За даними Світового банку накопичений обсяг інвестицій в транспортні проекти в країнах, що розвиваються склав більше 126 млрд. дол. США [2].

В зарубіжних країнах термін «державно-приватне партнерство» [Public-Private Partnership, PPP] вживається практично для будь-яких форм співпраці державної влади та приватного бізнесу (поставки товарів, виконання робіт, надання послуг для державних потреб). При цьому ДПП спочатку розвивається в інфраструктурних галузях, зокрема, в транспортному секторі, а потім, після того, як підтверджуються його переваги з точки зору ефективності витрат як з боку бізнесу, так і з боку держави, поширюється на інші галузі економіки, такі як освіта, охорона здоров'я, енергетичний комплекс та ін. [3].

Державно-приватному партнерству, яке виникло у Франції ще в середині XVI ст., вже більше 450 років. Перший в історії проект ДПП був санкціонований королем Генріхом II, завдяки монаршому наказом якого інженер Адам де Крапон в долині Кро у місті Салон-де-Прованс в 1554 році провів штучний канал, який до цих пір носить його ім'я. Вже в 1810 році за часів правління Наполеона до статті 522 Цивільного Кодексу Франції про власність на землю була внесена поправка, яка передбачала, що рудники, що знаходяться на землях, що належать приватним власникам, можуть експлуатуватися лише на підставі концесії, наданої державою. Спеціальне французьке законодавство 1919 і 1938 років визначило, що власники землі не можуть використовувати рушійну силу води, не отримавши спеціальну концесію від держави. З середини XIX ст. у Франції існує система комунальних концесій. З тих пір і по теперішній час на концесійній системі побудовано все французьке газопостачання та інші галузі комунального обслуговування. З використанням механізму ДПП була зведена і знаменита Ейфелева вежа в Парижі, побудована до Всесвітньої виставки 1889 року названа в честь свого конструктора Густава Ейфеля [4].

Пальму першості по використанню ДПП довгий час утримує Великобританія (тут виник і сам термін Public-Private Partnership). В Англії державні концесії видавалися приватним компаніям ще в XVII-XVIII ст. Відома Ост-Індська компанія, що займалася завоюванням колоній в Індії і їх експлуатацією, була по суті концесією. Англійське уряд надав Ост-Індській

компанії, заснованої в 1600 році, право монопольної торгівлі з усіма країнами Індійського і Тихого океанів між Магеллановою протокою і мисом Доброї Надії. З початку 80-х років XX ст. в Великобританії вслід за продажем державних пакетів акцій підприємств таких класичних «ринкових» секторів, як сталеливарна і автомобільна промисловість, була розпочата приватизація компаній секторів громадських послуг, що діють в сфері телекомунікацій, енергетики, залізниць і т. д. Але повна приватизація залізниць в Великобританії не проводилась. Залізниці продовжують перебувати у державній власності, але передані у володіння і користування спеціально створеної компанії (форма, близька до концесії) [4].

У 1993 році у Великобританії прийнята нова офіційна доктрина управління державною власністю на основі партнерства держави і бізнесу під назвою «Ініціатива приватного фінансування» (Private Finance Initiative, PFI), яка повинна була полегшити приватним структурам «входження» в сектор громадських послуг за рахунок чіткого визначення рамок умов. Для реалізації цієї програми при уряді було створено спеціальні консультативні органи, які відповідають за підготовку проектів ДПП, і куди входять представники і держави, і бізнесу. У Лондоні предметом ДПП став міський метрополітен. При цьому держава залишається власником метро, а інвестування здійснюється приватними компаніями по концесії [5].

З використанням механізму ДПП реалізовано найбільший в світі транспортно-інфраструктурний проект - будівництво та експлуатація Євротунелю, який з'єднує Англію і Францію під протокою Ла-Манш (15 млрд. дол. США інвестицій). В рамках концепції ДПП і, в першу чергу, за допомогою надання концесій, здійснюється довгострокова інвестиційна програма по створенню транс'європейських мереж транспорту, телекомунікацій та енергетичних інфраструктур (400 млрд. євро інвестицій протягом 20 років) [4].

Незважаючи на тривалу історію партнерства держави і бізнесу до сих пір немає загальновизнаного визначення терміну «державно-приватне

партнерство», але найбільш часто в галузевій літературі використовується семантика цього терміну, яка запропонована проф. В.Г. Варнавським, який визначає ДПП як «інституційний та організаційний альянс між державою і бізнесом з метою реалізації національних і міжнародних, масштабних і локальних, але завжди суспільно-значущих проектів в широкому спектрі сфер діяльності: від розвитку стратегічно важливих галузей промисловості до забезпечення суспільних послуг. Кожен такий альянс є тимчасовим, оскільки створюється, як правило, на певний термін з метою здійснення конкретного проекту і припиняє своє існування після його реалізації» [7].

З правової точки зору ДПП - це правовий механізм узгодження інтересів двох основних інститутів сучасного суспільства - інституту держави та інституту бізнесу - і забезпечення рівноправності держави і бізнесу в рамках реалізації економічних проектів [1].

Одним із суб'єктів державно-приватного партнерства є держава, іншим - комерційна структура, що діє на основі приватного капіталу. Ініціатором партнерства завжди виступає держава, що приваблює приватний капітал до реалізації суспільно значимих проектів.

Об'єктом державно-приватного партнерства виступає, як правило, об'єкт інфраструктури, який має соціальну значимість, яка перебуває у державній власності і покликаний задовольняти потреби не суб'єкту партнерства, а третіх осіб - споживачів виробленої продукції або послуг, що надаються.

Таким чином, під ДПП розуміються різні форми взаємодії держави і бізнесу, що має на меті залучення приватних інвестиційних ресурсів. Причому, кожна зі сторін, що бере участь у співфінансуванні інвестиційного проекту, має власні цілі і мотивації, які можуть суперечити один одному, що вимагає укладення угод, що балансують інтереси партнерів. Держава зацікавлена в зростанні обсягів та поліпшенні якості послуг інфраструктурних та соціально орієнтованих галузей. Бізнес прагне стабільно отримувати і збільшувати прибуток. Кожен із суб'єктів партнерства вносить свій внесок в проект ДПП. З боку бізнесу: фінансові ресурси, професійний досвід,

ефективне управління, гнучкість і оперативність у прийнятті рішень, прагнення до інновацій і т. д. З боку держави: фінансові ресурси, податкові та інші пільги, гарантії. При цьому за державою залишаються основні важелі регулювання і контролю: тарифна політика, контроль за безпекою і екологічністю об'єкта партнерства, якістю обслуговування споживачів [8].

Характерними особливостями державно-приватного партнерства є:

- тимчасова обмеженість (як правило, партнерство створюється для будівництва або експлуатації об'єкта протягом певного тривалого періоду часу - від 10-15 до 50 років);
- просторова обмеженість (партнерство полягає тільки для конкретного об'єкта - морського порту, аеропорту, автомобільної дороги та ін.);
- конкурентна основа (за кожен контракт або концесію відбувається досить серйозна конкурентна боротьба).

Державно-приватне партнерство має такі переваги:

- зниження бюджетного навантаження за рахунок залучення приватних інвестиційних ресурсів і перекладання всіх або частини витрат на споживача;
- можливість реалізації непривабливих для бізнесу, але суспільно значущих проєктів;
- підвищення ефективності використання інвестиційних коштів за рахунок залучення висококваліфікованих управлінських кадрів, сучасної техніки та інноваційних технологій;
- оптимальний розподіл ризиків між суб'єктами партнерства і їх зниження;
- можливість концентрації держави на функціях контролю;
- скорочення термінів здійснення проєкту;
- підвищення якості обслуговування кінцевих споживачів.

У світовій практиці склалися такі форми ДПП [3]:

1. Короткостроковий контракт, при якому приватному сектору права власності не передаються, а витрати і ризики повністю несе держава.

Розрізняють:

- контракт на обслуговування об'єктів, при якому приватна компанія здійснює обслуговування об'єкта державної власності, його технічний зміст, технологічний нагляд, ремонт;
- контракт на управління, при якому приватна компанія управляє об'єктом, несе відповідальність перед державою за результати управління і отримує винагороду за результатами роботи [9].

В силу капіталомісткості і тривалих термінів окупності інфраструктурних проектів морського транспорту застосування контрактних форм обмежена (наприклад, контракт може полягати в разі передачі в довірче управління криголамного флоту), оскільки вони не дозволяють залучати приватні інвестиції в будівництво (реконструкцію) нових об'єктів.

2. Оренда (в її традиційній формі договору оренди і формі лізингу). Оренда передбачає передачу на певних умовах приватному сектору державного майна (земля, обладнання, приміщення і таке ін.) у тимчасове користування за певну плату на основі договору оренди. В Україні на морському транспорті орендні відносини виникають, наприклад, в разі передачі в оренду причальних споруд, проте аналогічно контрактних форм не вирішують основну задачу державно-приватного партнерства - залучення інвестиційних ресурсів в будівництво (реконструкцію) інфраструктурних об'єктів [10].

Стимулами розвитку лізингових відносин на морському транспорті, що визначають ефективність цієї форми партнерства, є: доступність останніх, можливість швидкого поновлення капіталомістких основних засобів, звільнення від сплати податків на майно (лізингове майно не збільшує активи лізинго-одержувача), зниження оподатковуваного прибутку (лізингові платежі відносяться на витрати виробництва (собівартість продукції) лізинго-одержувача). Лізингові компанії, створювані за участю державних або муніципальних органів, фінансуються за рахунок відповідних бюджетів. В останні роки намітилася тенденція до придбання в лізинг морського

транспорту українськими виробничими компаніями. Лізингові компанії пропонують використання лізингових схем і в портовому господарстві (наприклад, при зведенні мобільних складських ангарів для суднових верфей, сухих доків і портових складських приміщень) [10].

3. Спільне (державно-приватне) підприємство (в залежності від структури і характеру спільного капіталу - акціонерне товариство, або спільне підприємство на пайову участь сторін). Можливості приватного партнера в прийнятті самостійних адміністративно-господарських рішень визначаються, як правило, часткою в акціонерному капіталі; ризики сторін розподіляються залежно від величини частки в акціонерному капіталі. На морському транспорті надання взамін на акції бюджетних асигнувань відкритим акціонерним товариствам, які виникли в результаті акціонування, не забезпечує максимального ефекту від вкладення коштів [11].

4. Концесія є системою відносин між державою і приватною юридичною або фізичною особою, яка виникає в результаті надання державою приватній особі прав користування державною власністю за договором і на поворотній основі, а також прав на здійснення видів діяльності, які становлять виняткову монополію держави. За користування державною власністю приватна особа вносить плату на умовах, обумовлених в концесійній угоді. Концесії на відміну від контрактних, орендних та інших відносин носять довгостроковий характер, на відміну від спільних підприємств надають приватній особі велику свободу в прийнятті адміністративно-господарських та управлінських рішень, залишають за державою можливість впливу на приватну особу в разі порушення ним умов концесії, дозволяють зменшити інвестиційні ризики, що визначає концесії як найбільш ефективну форму ДПП на морському транспорті [12].

1.2. Економічна сутність концесій і їх роль в стратегічному розвитку портової інфраструктури

Дослідження широкого спектра точок зору на семантику поняття «концесія» дозволило констатувати, що в науковій літературі використовується кілька його дефініцій в залежності від досліджуваної предметної області.

В економічній літературі концесія трактується як «договір про передачу в експлуатацію на певний термін природних багатств, підприємств та інших господарських об'єктів, які належать державі» [12].

В юридичній сфері концесія визначається як передача державою в експлуатацію будь-якої іноземної або національної фірмі частини своїх природних багатств, підприємств і технологічних комплексів, інших об'єктів. При цьому стороною у правовідносинах завжди є держава, а дозвіл на здійснення діяльності пов'язано з монопольним правом держави на певні ресурси або на заняття певною діяльністю, що є прерогативою (монополією) держави [13].

Концесія - форма державно-приватного партнерства, що сприяє залученню інвестицій в інфраструктурні галузі і представляє собою систему ставлення між державою і бізнесом, що виникають при створенні (реконструкції) об'єкта державної власності та має важливе соціально-економічне значення.

Широко представлена в даний час класифікація концесій в залежності від обсягу переданих бізнесу прав власності. Серед основних видів концесій, що реалізуються в інфраструктурних галузях (рис. 1.1), в перших трьох (BOT, BOOT і BTO) бізнес здійснює будівельник концесійного об'єкта і експлуатує його, після чого виконується передача об'єкта державі. Дані види концесій в основному розрізняються моментом оформлення права власності держави на концесійний об'єкт (після закінчення етапу будівництва або після закінчення терміну концесії) і правомочність на об'єкт (володіння і користування або

тільки користування), що делеговані державою бізнесу. В концесії BOO бізнес здійснює будівництво об'єкта і подальшу його експлуатацію, володіючи їм на праві власності, термін дії якого не обмежується. Форма ВТО фіксує одночасну реєстрацію права власності держави на об'єкт концесійної угоди і право бізнесу на володіння і користування об'єктом після закінчення будівництва з подальшою передачею об'єкта бізнесу в експлуатацію. У разі реконструкції об'єкта концесії застосовується концесія ROT, в якій бізнес здійснює реконструкцію та експлуатацію об'єкта концесійної угоди (ОКУ), після чого він передається державі [14].

Економічна сутність концесій проявляється через переваги і недоліки, властиві цій формі ДПП.

Основні переваги концесії досліджені в багатьох роботах [1, 3-9, 11-20]. У даній роботі виконано їх систематизація та диференціацію по суб'єктам концесії, результати, представлені на рис. 1.2, показують, що для концесії характерна наявність мультиплікативного ефекту за рахунок забезпечення балансу інтересів держави, бізнесу і суспільства.

Держава вирішує завдання будівництва соціально і стратегічно важливих об'єктів державної власності, що сприяє зростанню ефективності управління державною власністю, ослаблення бюджетного навантаження, збільшення бюджетних надходжень і таке інше. Бізнес розширює сферу інвестування, отримує додаткові доходи від супутніх видів діяльності, при цьому наявність довгострокових договірних відносин з державою призводить до зниження ризиків, пов'язаних з реалізацією інвестиційних проектів, розширенням кредитних можливостей під забезпечення державних гарантій і т. д. Суспільство отримує можливість користування якісними послугами, що надаються концесіонером за концесійною угодою, за регульованими тарифами, при цьому спостерігається зниження соціальної напруженості за рахунок створення нових робочих місць.

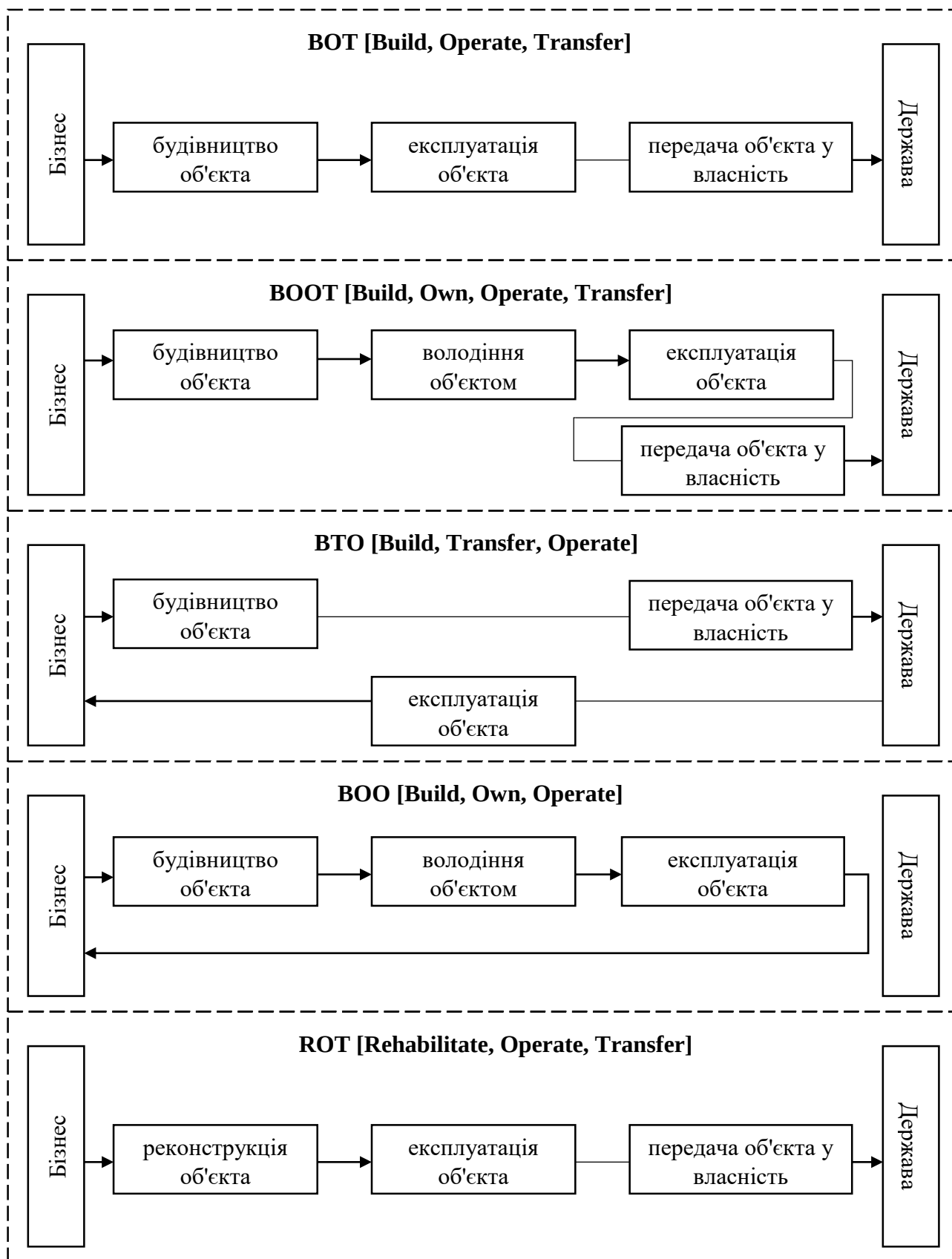


Рис. 1.1. Основні організаційні типи концесій на транспорті

Джерело: складено автором за джерелами [12, 14]



Рис. 1.2. Основні переваги концесії як форми державно-приватного партнерства

Джерело: сформовано автором

В цілому реалізація інвестиційних проектів на основі концесії дозволить прискорити соціально-економічний розвиток країни, призведе до зростання зайнятості населення, підвищення рівня життя, особливо у віддалених регіонах, і мобільності.

Виявлені переваги, значимість яких підвищується в умовах економічної кризи, визначили роль концесій як інструменту залучення інвестицій в галузь. Необхідність залучення приватного капіталу до створення об'єктів інфраструктури портів. Однак для перетворення концесій в дієвий інструмент залучення інвестицій в галузь потрібна розробка системи організаційно-методичного забезпечення активізації концесійної діяльності [12].

Основною причиною, яка стримує розвиток концесій, є слабе наукове опрацювання управління ризиками. З урахуванням того, що проекти на основі концесії відносяться до інвестиційних проектів, до них може бути застосована класична схема класифікації ризиків, пропонована різними авторами. Так, в [21] ризики класифікуються за сферами прояву (економічні, політичні, соціальні, екологічні та ін.), за формами інвестування (реальні, фінансові), за джерелами виникнення (систематичні, несистематичні).

Дослідження питання структуризації проектних ризиків дозволило розширити їх класифікацію на сферу концесійних проектів шляхом запровадження нової ознаки: стадії реалізації концесійного проекту (рис. 1.3). Запропонована класифікація ризиків дозволяє виявити організаційно-економічні ризики, пов'язані з реалізацією концесійної угоди, що необхідно при розробці напрямів активізації концесійної діяльності.

Як впливає з рис. 1.3, реалізація концесійного проекту пов'язана з великим числом ризиків, як характерних для всіх стадій його реалізації, так і властивих окремим стадіям. Ризики концесійного проекту перерозподіляються між його учасниками (держава, інвестор, страхові компанії, банківські установи та ін.) [22].

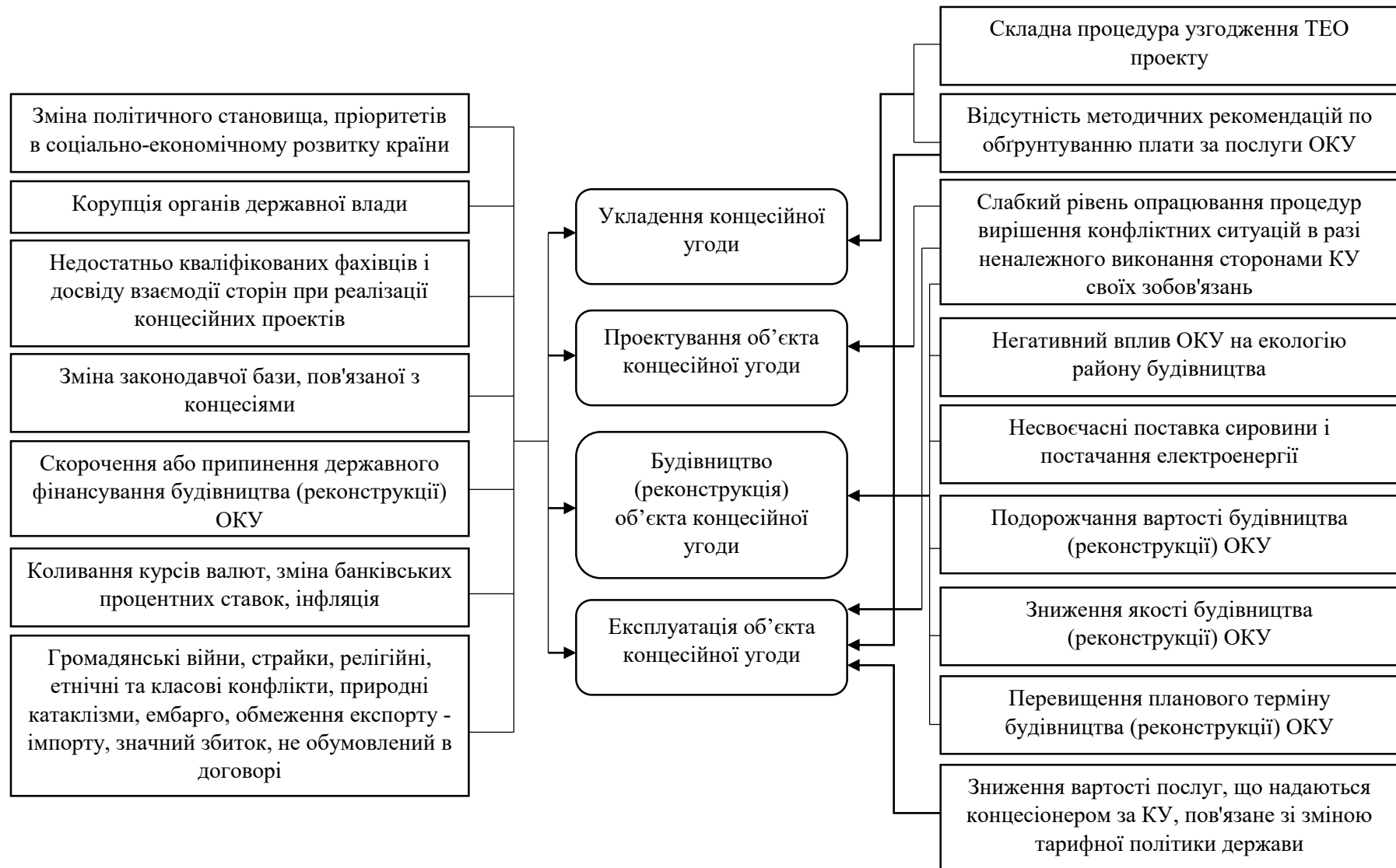


Рис. 1.3. Класифікація ризиків, пов'язаних з реалізацією концесійної угоди, по стадіях життєвого циклу

Джерело: розроблено автором

Стороною, найбільш вразливою до прояву ризиків, притаманних усім стадіям реалізації концесійного проекту, як правило, є бізнес, а ефективно управляє такими ризиками - держава. Бізнес же покладає на себе управління ризиками, що проявляються в основному на стадіях будівництва (реконструкції) та експлуатації об'єкта концесійної угоди.

Значимість концесій в системі партнерських відносин держави і бізнесу підтверджують дані Світового банку, які констатують, що в транспортній інфраструктурі більшості країн саме концесії домінують як за кількістю об'єктів, так і за вартістю [12].

Досягнення цільових орієнтирів ґрунтується на вдосконаленні нормативно-правового забезпечення різних аспектів партнерства, які фіксує права власності на об'єкти, що будуються (реконструюються), зобов'язання сторін партнерства, тимчасові рамки їх взаємодії, розподіл ризиків, що виникають. При цьому широке впровадження концесій як найбільш перспективної форми державно-приватного партнерства у вирішенні стратегічних завдань морської галузі на сучасному етапі вимагає детального опрацювання організаційно - методичного забезпечення реалізації цього процесу [23].

1.3. Організаційне забезпечення активізації концесійної діяльності

Активне використання концесій стримується недосконалістю законодавчо-правової бази концесійної діяльності та організаційно-методичного забезпечення їх реалізації.

Дослідження функцій та схеми взаємодії учасників концесійної угоди дозволяє розглядати реалізацію концесійного проекту як бізнес-процес, що дає можливість використовувати процесний підхід для ідентифікації проблемних питань та вироблення напрямків вдосконалення організаційно-економічних умов реалізації концесійних проектів.

В основі процесного підходу лежить уявлення про бізнес-процес як стійка, цілеспрямована сукупність взаємопов'язаних видів діяльності (послідовність робіт), яка за певною технологією перетворює входи на виходи, що представляють цінність для споживача [24].

У загальному випадку процесний підхід до управління проектом дозволяє:

- здійснити об'єднання робіт, передавши їх у відання так званого «ситуаційного центру», що складається з фахівців в різних областях, які працюють спільно під загальним контролем для досягнення результату;
- уніфікувати взаємозв'язки учасників проекту та підвищити швидкість прийняття рішень як з ключових стратегічних питань, так і в оперативних ситуаціях за рахунок створеного ситуаційного центру;
- скоротити час контролю і узгодження, що сприяє зниженню числа точок контролю і часу проходження кожної з них при збереженні і збільшенні якості робіт за рахунок підвищення «прозорості» бізнес-процесу при спільній роботі учасників проекту;
- виконати паралелізацію робіт для отримання економії використовуваних ресурсів за рахунок скорочення загального терміну проектних робіт;
- передати функції, що не відносяться безпосередньо до основної діяльності по інвестиційному проекту, спеціалізованим стороннім підрядникам для скорочення витрат і отримання більш якісного результату.

Створювана функціональна модель наочно в формалізованому вигляді представляє опис розглянутого проекту, аналіз реальності майбутніх рішень, оцінку матеріальних, вартісних і часових ресурсів та інших характеристик проекту, дозволяючи реалізувати всі переваги процесного підходу, що зазначені вище [25].

Побудова функціональної моделі реалізації концесійної угоди, засноване на аналізі нормативно-правової документації та проведення огляду аналітичних матеріалів з досліджуваної проблеми, виконано з використанням

стандарту проектування бізнес-процесів IDEF3 [Integration Definition for Function Modeling], службовця для опису логіки і тимчасової послідовності виконання робіт, кожна з яких описує будь-якої сценарій бізнес-процесу (рис.1.4). В основі IDEF- стандартів проектування бізнес-процесів лежить методологія SADT [Structured Analysis and Design Technique - методологія структурного аналізу і проектування].

Модель являє собою ієрархічну структуру взаємопов'язаних діаграм, що описують зазначений бізнес-процес. Графічна мова даної нотації IDEF-стандарту містить такі графічні елементи [26]:

- одиниці робіт (Unit of Work), що позначають процеси, дії;
- зв'язку, що відображають взаємини робіт;
- перехрестя (Junction), що використовуються для відображення логіки взаємодії стрілок при злитті і розгалуженні або для відображення безлічі подій, які можуть або повинні бути завершені перед початком наступної роботи.

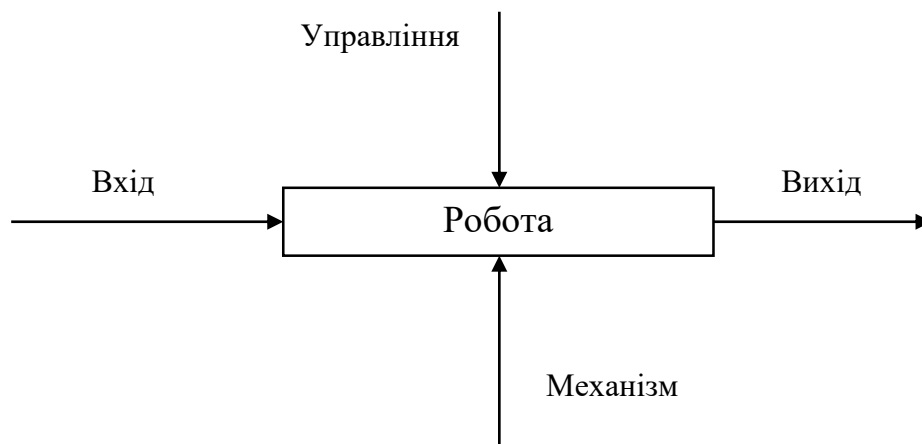


Рис. 1.4. IDEF-методологія опису бізнес-процесів

Джерело: [25, 26]

Кожна сторона прямокутника, що відображає роботу, має певне призначення (вхід, управління, вихід, механізм), що відбиває системні принципи: вхід (матеріальні і інформаційні об'єкти) перетворюється в вихід

(матеріальні і інформаційні об'єкти) за допомогою механізму (виконавець), що реалізує бізнес-процес, при наявності управління (матеріальні і інформаційні об'єкти, що не перетворюються в ході реалізації бізнес-процесу, але обмежують) [27].

Роботи розташовуються на діаграмі в порядку функціонального домінування (за ступенем важливості або порядку проходження), яке демонструється топологією діаграми. В результаті виходить модель, апроксимуюча бізнес-процес із заданим рівнем точності (модель AS IS), що дозволяє аналітику побачити всі його найбільш уразливі місця і з урахуванням виявлених недоліків будувати модель нової організації бізнес-процесів (модель TO BE). Модель є чотирьох-рівною ієрархічною структурою взаємопов'язаних діаграм, що описують зазначений бізнес-процес. В якості учасників зазначеного бізнес-процесу виділені: концедент, концесіонер, інвестори, експерти, підрядні компанії, компанії, які надають різні послуги (рис. 1.5).

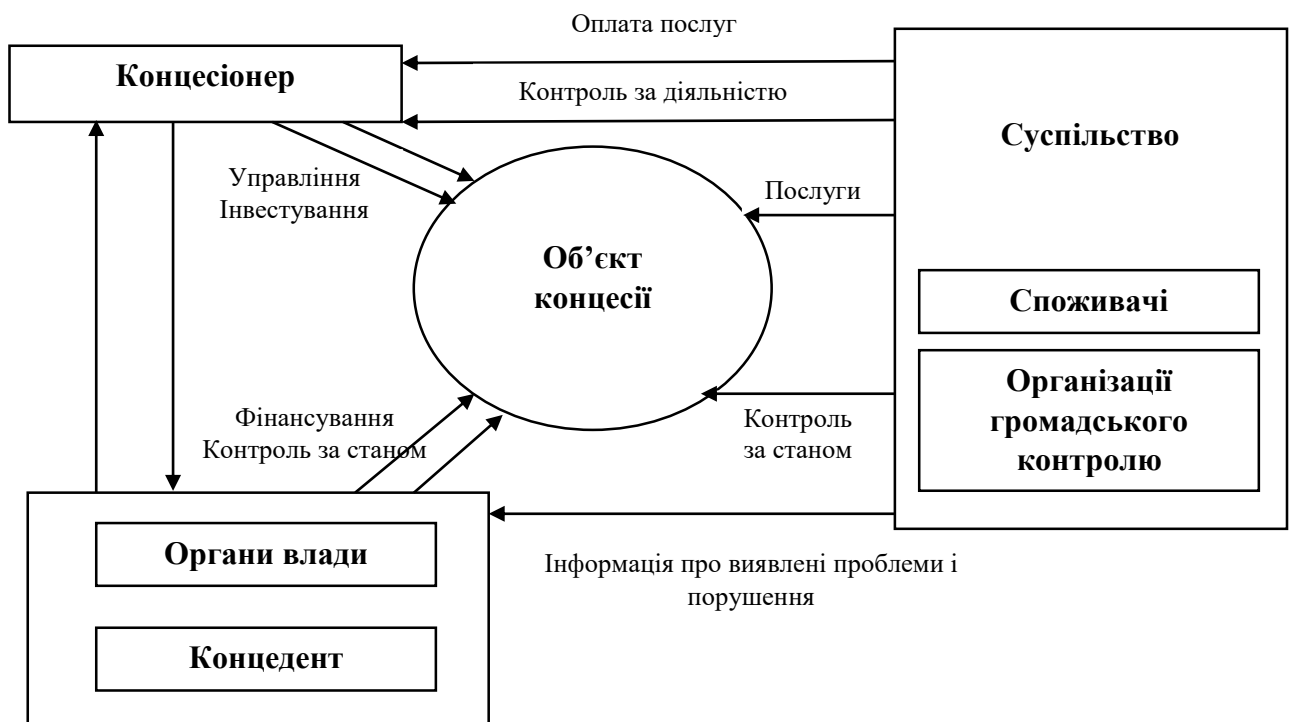


Рис. 1.5. Організаційна схема взаємодії учасників концесійної угоди

Джерело: [25, 26, 27]

Дана модель дозволила розробити напрями вдосконалення організаційно-економічних умов реалізації концесій.

1. При будівництві ОКУ виникає необхідність вилучення, в тому числі шляхом викупу, земельних ділянок за концесійною угодою і розташованого на них майна. Практика свідчить про тривалу процедуру викупу земель для державних потреб, що може привести до збільшення вартості будівництва ОКУ.

2. На момент укладення концесійної угоди повинні бути оформлені права власності концедента на об'єкт реконструкції, який повинен бути виведений з господарського відання та оперативного управління балансоутримувача. У той же час права володіння і користування об'єктом реконструкції, реєстровані як обтяження права власності концедента, а, отже, відповідальність за його зміст, виникає у концесіонера тільки після висновку КУ. При цьому законодавчо не визначено суб'єкт, який буде нести відповідальність за зміст об'єкта реконструкції з моменту списання з балансу підприємства власника до моменту передачі його концесіонеру. Доцільно покласти відповідальність за його зміст на колишнього балансоутримувача.

3. Однією з критичних процедур досліджуваної моделі бізнес-процесу є схема державного фінансування розробки проектної документації, це особливо актуально при реалізації регіональних проектів на умовах співфінансування з регіональними органами державної влади. Аналогічна проблема виникає і на стадії будівництва (реконструкції) ОКУ. Крім того, для скорочення терміну проектних робіт слід здійснювати організаційні заходи, пов'язані з держфінансуванням проекту, паралельно з процесом укладання концесійної угоди.

4. Не менш критичними в досліджуваній моделі є процедури передачі концесіонеру земельних ділянок під будівництво ОКУ, які, як показує практика, є складними і необґрунтовано затягнутими. Для форсування реалізації концесії доцільно здійснювати процес оформлення оренди

(суборенди) земельних ділянок за концесійною угодою паралельно з процесом його укладення.

5. Аналіз процедури проведення конкурсу на право укладення концесійної угоди показує недолік маркетингових досліджень при відборі підрядних організацій. Необхідно орієнтуватися на залучення будівельних компаній, що працюють на високому технологічному рівні з прийнятним співвідношенням ціни і якості послуг, що надаються. Для відбору таких компаній доцільно залучати незалежних експертів в області маркетингових досліджень.

6. Розробка проектної документації проводиться під державним контролем для забезпечення якості та зниження вартості будівництва (реконструкції) ОКУ. В даний час в основному державна експертиза якості розробки проектної документації виконується технічними експертами, можливості якої обмежені слабкістю технологічної бази. Високий рівень якості проектування може бути забезпечений за рахунок залучення до експертизи незалежних інвестиційних консультантів з великим досвідом роботи в області експертизи великих інвестиційних проектів. Однак законодавчо взаємодія з консалтинговими компаніями не визначена, що, в кінцевому рахунку, може призвести до перевитрати коштів на проектній стадії реалізації концесії, низької якості проектної документації.

7. Чи існують складності у вирішенні виникаючих між учасниками концесійної угоди суперечок. З огляду на світовий досвід, доцільно створити структурний підрозділ для координації взаємодії сторін концесійної угоди протягом усього життєвого циклу концесії.

8. Відсутня процедура перед проектного менеджменту. Розробка технічної експлуатації об'єкту проекту є витратною, тому при відсутності прямих гарантій пріоритетного права на реалізацію інвестиційного проекту, або гарантій повернення витрат, понесених учасником конкурсу на право укладення концесійної угоди, бізнес не зацікавлений в участі в конкурсі.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ УМОВ ТА ПРОБЛЕМ ЕФЕКТИВНОГО ЗАСТОСУВАННЯ КОНЦЕСІЇ В УКРАЇНІ

2.1. Аналіз світового досвіду застосування механізму державно-приватного партнерства

У світовій практиці інструменти державно-приватного партнерства (ДПП) застосовуються для залучення приватних компаній з метою довгострокового фінансування та управління громадською інфраструктурою з широкого спектру ДПП-об'єктів.

Вибір початкового напрямку під час реалізації проектів ДПП залежить більшою мірою від рівня економічного та соціального розвитку та пріоритетності завдань певної держави чи регіону.

Різновид форм, видів та сфер застосування державно-приватного партнерства інтегрують їх у універсальний інструмент вирішення певного роду завдань довгострокового характеру у різному контексті сфер діяльності – від застосування лише інфраструктурних та соціальних проектів загальнодержавного рівня до адаптації та розробки особливо перспективних технологій для нових точок зростання саме там, де розташовується ємний людський капітал та науковий потенціал.

Розвиток ДПП у світі можна поділити на певні три щаблі, які представлені у таблиці 2.1.

Більшість країн досі перебувають на першому ступені розвитку ДПП, що включає розробку законодавчої бази та стандартів для ДПП. Учасники, які знаходяться на цих щаблях, стрімко намагаються створювати систему ДПП без глибокого розуміння того, як їх реалізовувати, внаслідок чого піддають себе і навіть своїх партнерів певному ризику повторення помилок, що проходять на початковому щаблі розвитку ДПП у інших державах. Для того

щоб такі помилки не повторювалися, держави, які перебувають у початковій стадії розвитку ДПП повинні використовувати досвід, який накопичений державами, що вже пройшли цей шлях: Австралією та Ірландією – у сфері дорожнього будівництва; Великобританією – у сфері будівництва лікарень, освітніх закладів та військової інфраструктури; Нідерландами – у сфері будівництва житла державного значення.

Таблиця 2.1.

Етапи розвитку державно-приватного партнерства

Ступінь розвитку ДПП	Характерні риси
Перший етап	формування основ політики ДПП; розробка базових понять; початок побудови ринку послуг ДПП; визначення першочергових проектів.
Другий етап	утворення структур ДПП; формування нормативно-правової бази; розширення низки проектів із включенням нових секторів господарства; публікація та підготовка практичних посібників.
Третій етап	моделі ДПП розмножені та вдосконалені; ліквідовано правові бар'єри на шляху розвитку ДПП; спостерігається потік укладених контрактів ДПП; розширюється спектр інвесторів в інфраструктуру, включаючи страхові, пенсійні та приватні фонди.

Джерело: складено автором на основі даних, наведених у [28]

Сьогодні на третій стадії розвитку ДПП перебувають лише Великобританія, Австралія, Південна Корея та Ірландія, яка тільки нещодавно вступила на цю третю стадію. На другій ступені знаходяться переважна більшість розвинених держав Європи, таких як Німеччина, Франція, Іспанія, Італія, а з решти світу – такі держави, як США, Канада, Нова Зеландія, Японія та Росія. На стартовому, першому ступені розвитку ДПП знаходяться країни Латинської Америки, Східної Європи та країн СНД [29].

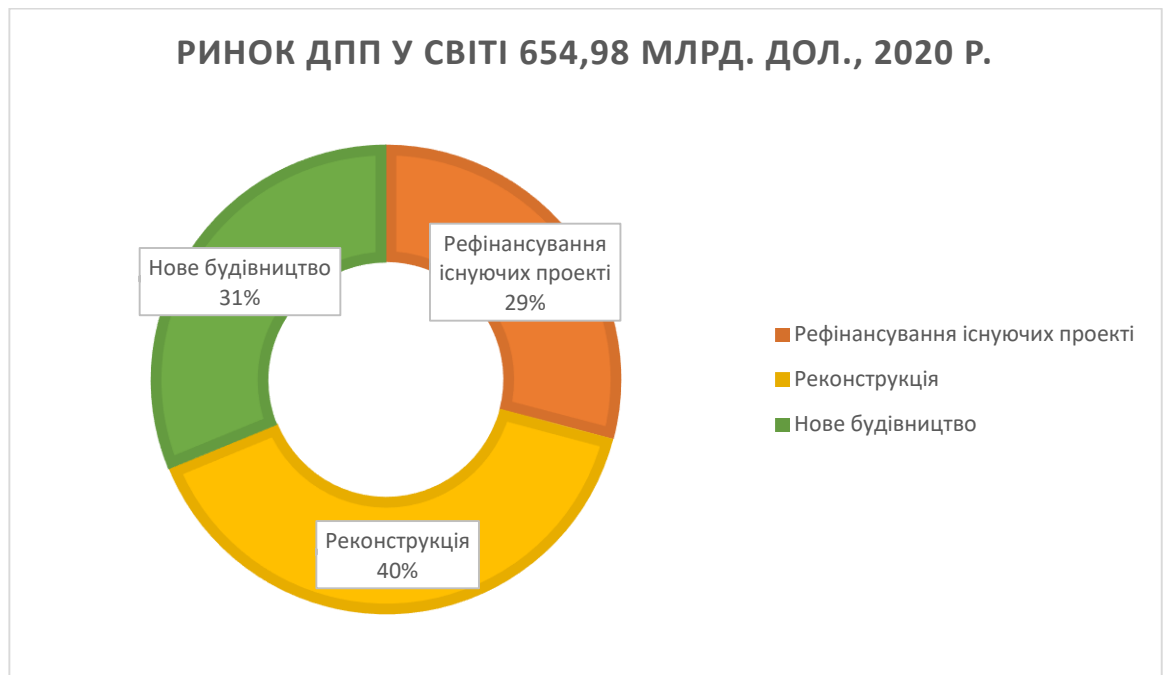


Рис. 2.1. Ринок державно-приватного партнерства у світі, 2020 рік

Джерело: [29]

ДПП з різним успіхом розвивається у багатьох державах. Найбільшого свого поширення ця концепція набуває у державах з розвинутою ринковою економікою, а також із традиціями ефективної взаємодії приватного сектору із державою. Але, незважаючи на схожість спільних позицій, в організації державно-приватного партнерства у різних державах виділяються певні відмінності.

Наприклад, в англо-саксонському світі щодо вибору приватного партнера проводиться три різні конкурси: на будівництво, на проектування та

на управління. У Франції, навпаки, має місце єдиний конкурс на всі види послуг та робіт. Практика використання ДПП у деяких західноєвропейських державах вказує на те, що цей механізм застосовується там, де бізнес і держава мають взаємодоповнюючі інтереси, але при цьому вони не в змозі діяти незалежно один від одного та повністю самостійно.

У різних державах існують свої певні галузеві пріоритети: наприклад, в США такою галуззю служать автодороги (89 % всіх проектів), у Великій Британії – охорона здоров'я (35 % усіх проектів) та освіта (32% всіх проектів), у Німеччині – освіта (43% усіх проектів), а в таких країнах, як Італія, Франція та Канада – охорона здоров'я¹

Останнім часом у певних державах почали з'являтися проекти ДПП у сферах, які до цього вважалися винятковою прерогативою держави. Так, у США, Великобританії та Німеччині інтегрують схеми ДПП, які дозволяють поєднувати переваги державного планування із приватною зацікавленістю у виконанні загальнонаціональних проектів у сфері космічної розвідки.

У сучасних реаліях розвитку світової економіки виникає потреба виявлення найбільш значимих галузей застосування ДПП для кожної держави загалом та регіону зокрема.

Залучення інвестицій відразу у всі сфери економіки держави в повному обсязі фактично неможливо, при цьому завжди існують ті сфери діяльності, в які необхідно інвестувати в першу чергу. Також галузі у державах з різним рівнем економічного розвитку, в які, на думку уряду держави, потрібно інвестувати за допомогою залучення приватного сектору, значно розрізняються.

Аналіз іноземних проектів у державах з різним економічним розвитком, які реалізовані за допомогою механізмів державно-приватного партнерства, показав, що такі партнерства успішно використовуються в транспортній (автодороги, порти та аеропорти, залізниці, трубопровідний транспорт) та соціальній інфраструктурі (освіта, охорона здоров'я, розвага та туризм), житлово-комунальному господарстві (електропостачання, водопостачання,

газопостачання, очищення води та ін.), в інших галузях (оборона, об'єкти військового спрямування). Як показано на рис. 2.2, лідерами є транспортна інфраструктура та соціальна інфраструктура.

При аналізі застосування ДПП-проектів у різних державах, розглядаючи їх відповідно до класифікації, прийнятої в ООН, залежно від економічного та соціального розвитку держави загальна картина змінюватиметься.



Рис. 2.2. Світове державно-приватне партнерство за галузями

Джерело: [29]

Такий розподіл галузей економіки не дивний, якщо ще враховувати особливості економічного та соціального розвитку країн. Докладніше вивчення іноземного досвіду показало, що в кожній із держав є своя певна та пріоритетна сфера з використання механізмів ДПП. Так, у США такою сферою є автодороги, у Великобританії – охорона здоров'я та освіта, в Німеччині – освіта, в Італії, Франції та Канаді – охорона здоров'я [30].

При вивченні досвіду окремих держав пильну увагу варто звернути саме на Великобританію, так як упродовж тривалого тимчасового періоду саме ця

держава вважається незаперечним лідером у сфері застосування механізмів ДПП.

У Великобританії державно-приватне партнерство почало свій стрімкий розвиток з моменту запуску «Приватна фінансова ініціатива» (Private Finance Initiative) у 1992 році, але сама ідея залучення приватного капіталу для фінансування громадських значних проектів, які зазвичай фінансуються за рахунок муніципальних чи державних коштів, що зародилася приблизно на початку 1980-х років [31].

Британський уряд активно використовує на практиці концепцію взаємодії та партнерства між приватним бізнесом та державою у вигляді ДПП – для залучення приватних інвестицій на забезпечення розвитку інфраструктури та надання послуг, що спричиняє зниження фінансового навантаження на бюджет держави.

ДПП застосовується у тих випадках, коли приватні компанії можуть виконувати державні завдання, причому також добре, а часом і краще, ніж сама держава. Таке підвищення ефективності досягається шляхом:

- грамотного розподілу ризиків та завдань;
- застосування принципу життєвого циклу;
- поліпшення інструментів стимулювання.

У Великій Британії концепція ДПП практично реалізується здебільшого у формі ЧФІ. Вона виникла в результаті багаторічного пошуку британським урядом шляхів підвищення якості надання державних послуг при зменшенні державних витрат з цією метою [31].

Найбільш специфічними рисами програми ЧФІ є наступні: самі проекти розглядаються з позицій того, як їх реалізація допомагатиме збільшенню якості життя населення, а не з позиції придбання державою нових активів; приватний сектор бере на себе певні довгострокові зобов'язання з обслуговування активу або надання послуги, а держава бере на себе довгострокові зобов'язання щодо забезпечення попиту на дані товари чи послуги. Також істотну частину ризиків за проектом бере на себе приватний

сектор. Як головний критерій, який використовується при ухваленні рішення про реалізацію проекту ДПП, служить оцінка співвідношення ціни та якості (value for money).

Великобританія залишається європейським флагманом не лише за масштабами застосування схем ДПП для залучення інвестицій, а також за ступенем диверсифікації різних напрямків застосування таких інвестицій в економіці загалом. У сучасних умовах британський бізнес наділений багатостороннім практичним досвідом участі у договорах у рамках ДПП, включаючи фінансові та правові питання, та аспекти управління такими проектами.

Після розгляду досвіду Великобританії логічніше перейти до досвіду США. Спочатку слід зазначити, що у США немає будь-якого федерального закону, який встановлював би єдині підходи для використання проектів державно-приватного партнерства. Аналіз законодавчої бази США вказує на наявність у багатьох штатах існуючих нормативно-правових документів, що регулюють певні сфери (за галузевою ознакою) використання механізмів ДПП [31].

Головним інститутом, який відповідає за розвиток державно-приватного партнерства в США, є Національний рада з ДПП (The National Council for Public-Private Partnerships, NCPPP), яка утворена у 2005 р. Рада є некомерційною організацією і входить до складу уряду штату Колумбія, місія якого полягає у просуванні та пропаганді системи ДПП на всіх ешелонах влади у тих сферах, де це дійсно необхідно, а також у створенні базису для ділового співробітництва приватного та державного секторів економіки США з метою покращення якості послуг та товарів на основі ефективного управління витратами у соціально значимих областях [30].

За визначенням Національної ради з ДПП у США, державно-приватне партнерство – це форма угоди між будь-яким рівнем державної влади (муніципалітету, штату, федерації) та представником приватного сектору. Згідно з цією угодою передбачається спільне використання активів та досвіду

кожної із сторін з метою створення продуктів чи надання послуг, необхідних населенню країни. Крім розподілу ресурсів, умовами договорів передбачається розподіл доходів та ризиків за проектом між державою та приватним бізнесом.

Національна рада з ДПП вирішує певні завдання [31]:

- сприяє інформаційному обміну між приватним бізнесом та державою в частині практичної реалізації проектів ДПП;
- проводить освітні тренінги та семінари з ДПП;
- здійснює загальне інформування для популяризації застосування інструментів ДПП;
- забезпечує методологічну підтримку в процесі підготовки та реалізації міжнародних проектів ДПП.

Існує два види участі представників приватного бізнесу у Національній раді з ДПП:

1. Основна участь. Учасниками цього виду можуть бути підприємства різноманітних галузей та організаційно-правових форм. Ця категорія учасників не має права голосу при прийнятті управлінські рішення. Дана форма членства дозволяє вносити власні ініціативи щодо розвитку державно-приватного партнерства для ухвалення остаточного рішення радою директорів.

2. Спонсорська участь. Учасниками цього виду можуть бути представники приватного бізнесу, некомерційних громадських організацій та інших підприємств, готових оплачувати членські внески. Учасники-спонсори мають право бути членами ради директорів.

В силу розглянутого вище зробимо висновок: у тих державах, які характеризуються наявністю в себе саме ринкової економіки, високим рівнем споживання ВВП на душу населення та рівнем продуктивності праці, де велика середня тривалість життя та закономірно висока якість освіти та медичного обслуговування, де країна дає гарантії високого рівня соціального

захисту населення, ДПП застосовується переважно у сферах освіти та охорони здоров'я, що пов'язано з державною політикою.

Між рівнем економічного та соціального розвитку держави та сферами застосування механізмів ДПП існує певна кореляція. Але з іншого боку, статистика вказує на те, що трійка ведучих сфер економіки в обох групах країн ідентична, відрізняється тільки порядок їх розподілу за кількістю реалізованих проектів [15].

Якщо розглядати досвід партнерства між державою і приватним сектором в окремих країнах цієї групи, то найбільш цікавим видається досвід Австралії.

В Австралії стрімкий розвиток ДПП відбувався у 80-ті роки ХХ століття: тоді влада почала використовувати цей механізм для залучення приватного капіталу в інфраструктурні проекти цивільного будівництва. В даний час ця схема використовується також в інших проектах, наприклад при будівництві лікарень, судів, конференц-центрів [30].

Подібні проекти здійснюються за принципом пайового фінансування за рахунок державного, регіонального чи місцевого бюджету у поєднанні із залученням приватного капіталу. Також передбачено можливість випуску державних боргових цінних паперів. При цьому зобов'язання держави перед учасниками партнерства встановлюються індивідуально у кожному проекті, а підбір партнерів провадиться у форматі конкурсів.

Ще у 2008 році федеральний уряд випустив вичерпний загальний посібник з ДПП, який містить повний перелік рекомендацій, яким повинні наслідувати урядові органи під час роботи у межах ДПП. Крім того, весь процес регулюється відповідними нормами законодавства, які мають імперативний характер [29].

Однією з важливих особливостей втілення ДПП в Австралії є повна прозорість та публічність. Відповідно з вимогами до звітності забезпечується відкритий доступ до бухгалтерського балансу проекту. Наприклад, у відкритому доступі у мережі Інтернет розміщена повна інформація щодо

проекту будівництва автомагістралі East Link - 2,56 млрд доларів США. Такий підхід допомагає вже на стадії підготовки проектів уникнути порушень щодо завищення проектного фінансування, надання необґрунтованих преференцій окремим компаніям та несправедливого розподілу відповідальності між учасниками.

Відмінною рисою розвинених країн є їх прогресивне бачення факторів, що визначають ефективність ДПП. Проводяться численні дослідження проблеми ефективності державно-приватне партнерство. В рамках ЄС дослідження здійснюються у формі розробки спеціалізованих стандартів оцінки: застосовуване раніше поняття суворої оптимізації (наприклад, максимізації рентабельності, чистого наведеного доходу тощо) перетворюється на більш широкий багатоваріантний узагальнюючий аналіз цінності партнерства (Value for Money) [31].

В країнах із перехідною економікою із значним відривом лідирують такі інфраструктурні проекти, як аеропорти, автодороги, тунелі та мости, легке наземне метро. Як було в попередніх розглянутих нами групах країн, освіта та охорона здоров'я вже не є пріоритетними сферами застосування інструментів ДПП, насамперед через значно нижчі показники ВВП на душу населення та пріоритетність зростання економіки по відношенню до розвитку соціальної сфери. Для підтримки та збереження високих темпів зростання економіки в цих державах вкрай важливо реалізовувати комплекс заходів щодо розвитку саме транспортної інфраструктури.

У країнах, що розвиваються, як і в країнах з перехідною економікою, найбільша кількість ДПП-проектів здійснюється також у автодорожній сфері.

У Китаї перша стадія становлення державно-приватного партнерства почалася з 1980-х до 1990-х роках та її характерною рисою була висока ступінь державної участі у формуванні інструментів керування проектами. Масова реалізація проектів ДПП сприяла припливу іноземних інвестицій, покращенню розвитку інфраструктури в державі, полегшенню фінансового тягара державного бюджету. З початку 1990-х років почала розвиватися

юридична база для ДПП. Друга хвиля ДПП почалася у 2000-х роках з відродження фінансування великих інфраструктурних проектів та економічного розвитку держави [30].

Під егідою Програми Розвитку ООН (ПРООН) Пекін підтримав включення схеми державно-приватного партнерства до реалізованої Програму Розвитку ООН 21 Століття (UN Agenda 21, АССА21) у Китаї [15].

У Південно-Африканській Республіці (ПАР) при оцінці бізнес-проектів головними чинниками відповідності заявленим цілям ДПП служить можливість реалізації доступними засобами, економічний ефект та поділ ризиків із приватним сектором.

У 2001 р. з урахуванням всього накопиченого досвіду та за фінансово-технічної підтримки державних фондів міжнародного розвитку США (USAID), Німеччини (DTZ) та Великобританії (DIFID) при Національному казначействі Міністерства фінансів ПАР створено головний орган, у його компетенцію було передано функції технічного консультування та загального фінансового нагляду у межах ДПП. Функціонування створеного Управління з ДПП (УДПП) фінансується лише з бюджету казначейства. Від імені держави УДПП розглядає економічні обґрунтування для проектів, що займаються проведенням та організацією публічних тендерів, з наступним підписанням договорів, а також здійснює контрольну функцію, здійснюючи нагляд за виконанням сторонами всіх своїх зобов'язань [31].

Розглядаючи бразильський досвід, слід зазначити, що у Бразилії вже давно є закон про концесії, спираючись на який, приватний бізнес може керувати та будувати інфраструктурні об'єкти з дозволу держави. Документ ще дозволяє публічній стороні запропонувати приватному партнеру унітарний платіж у тих випадках, коли проект є недостатньо економічно стійким. Нормативно-правова база в Бразилії побудована таким чином, що держава має надавати свої послуги у розвитку інфраструктури тільки у тому випадку, коли має місце необхідність або відсутні інші альтернативи. У 1995 році

Національна Програма з Приватизації теж стала частиною правової основи для розвитку приватної участі сектора економіки Бразилії [30].

А ось в Індії у 2012 році за допомогою застосування механізмів ДПП влада випробувала інструмент концесійної угоди для вирішення важливої проблеми нестачі потужностей для зберігання зерна. Індія є також одним із самих рентабельних ринків медичного туризму у світі. Міністерство туризму Індії намагається використати потенціал ДПП у традиційних для Індії системах оздоровлення (таких як Аюрведа, Йога, Сідха) [15].

Для надання послуг охорони здоров'я найкращої якості урядом Індії було використано нову модель державно-приватного партнерства, спрямовану на вдосконалення інфраструктури охорони здоров'я за допомогою приватної підтримки державного сектору галузі медицини.

ДПП в інфраструктурних галузях дозволяє країнам та регіонам залучати кошти для розвитку та вдосконалення енергетики, водопостачання, транспорту, телекомунікацій, інформаційних технологій та інших напрямів за рахунок участі приватних та державних установ. Там, де є регіональні проблеми з застарілою інфраструктурою або потрібні більше ефективні послуги, партнерство з приватним сектором може сприяти зміцненню нових рішень для комплексного розвитку регіонів.

2.2. Основні умови і проблеми ефективного застосування державно-приватного партнерства в Україні

Серйозні інфраструктурні проблеми, що нагромадилися в Україні за десятиліття відсутності уваги до стану автомобільних доріг, залізничного та комунального господарства, морських та річкових портів, неможливо зараз вирішити силами лише держави. При цьому нестача фінансування – не єдина перешкода на шляху модернізації та розвитку: відсутність повноцінного бачення цілей, завдань та шляхів виходу галузей із кризового стану, високий

ступінь бюрократизації прийняття рішень, невисока кваліфікація у сфері управління інфраструктурними проектами також негативно впливають на результативність управління. Водночас повномасштабна приватизація державних інфраструктурних активів неможлива і не завжди є ефективним способом перекласти завдання розвитку зазначених галузей на плечі приватного сектора

Відповіддю на цю ситуацію є загальноприйнята світова практика державно-приватного партнерства (ДПП), перевагою якого є залучення до традиційно державних секторів економіки практик ведення приватного бізнесу, а також прагнення нівелювання недоліків обох способів господарювання за рахунок оптимального розподілу ресурсів, сфер відповідальності та ризиків [32].

В Україні внаслідок сформованих стереотипів взаємовідносин держави та приватного бізнесу, а також відсутності ефективного їх правового регулювання поряд із нівелюванням значимості суспільних інтересів державно-приватне партнерство більшістю його потенційних учасників та зацікавлених сторін розглядається як завуальований корупційний переділ державної власності. Крім того, у публічних дискусіях представники державних підприємств (профспілкові лідери, керівництво) найчастіше оцінюють тренд державно-приватного партнерства, що розширюється, у виробничій сфері економіки як перехідний етап до приватизації найбільш привабливих державних активів, наголошуючи на невідповідності та згубності практики активного залучення приватного капіталу. Проте державні підприємства, що ефективно керуються своїми керівниками, забезпечують суттєвий грошовий потік у бюджети всіх рівнів – це скоріше виняток із правил в сучасній українській економіці. Нестача не тільки фінансування, а й нових виробничих та управлінських технологій роблять неможливе активне зростання підприємств держсектору. Саме цей факт береться до уваги під час популяризації різних форм державно-приватного партнерства в Україні [28].

Вивчивши думки вчених-економістів та фахівців міжнародних інститутів, які займаються питаннями імплементації державно-приватного партнерства, можна зробити висновок про сутність досліджуваних відносин.

Отже, державно-приватне партнерство – це система взаємовідносин між державою та суб'єктами приватного підприємництва, спрямованих на досягнення результатів у традиційно державних сферах економічної та соціальної діяльності, що визначаються через відповідні договори на умовах збалансованого розподілу прав, зобов'язань, ризиків, витрат та вигод.

Тоді як під приватизацією загалом розуміється передача державного активу до приватного сектор на необмежений термін шляхом продажу.

При цьому важливими відмінностями державно-приватного партнерства від приватизації є [32]:

- по-перше, кінцівка взаємодії, так як за договорами ДПП настає період, коли приватний інвестор передає назад у держсектор об'єкт партнерства, навіть якщо певний період часу він мав право власності на нього (механізми BOT, BOOT - Build Operate Transfer, Build Own Operate Transfer);

- по-друге, ризики, пов'язані з діяльністю, при приватизації повністю лягають на приватний сектор, тоді як за державно-приватного партнерства їх розподіл обумовлюється в договорі;

- по-третє, після приватизації участь державних органів влади у діяльності підприємства обмежується регулюючим впливом, тоді як за державно-приватного партнерства держсектор частково відповідає за результат роботи підприємства та якість послуг, що надаються;

Аналіз механізмів традиційних закупівель у держсектор, державно-приватного партнерства та приватизації також дозволив виявити основні відмінності у цих підходах, основним з яких є розподіл відповідальності та вигоди від реалізованих проектів (таблиця 2.2).

Таблиця 2.2

Характерні риси механізмів взаємодії державного та приватного
секторів при реалізації проектів

Традиційні держзакупівлі	Державно-приватне партнерство	Приватизація
Загальний механізм взаємодії		
Держава від імені уряду формує інфраструктурні активи підприємств	Держава закуповує послуги підприємств, що працюють на засадах ДПП та формують активи за допомогою різних джерел.	Держава від імені уряду та інших органів влади закуповує послуги приватного сектора на конкурентних умовах
Договірна робота		
На процедури по формуванню або закупівлі активів оформляється короткостроковий договір	Укладається договір ДПП, що включає розробку, будівництво, фінансування, експлуатацію	Укладається договір на закупівлю послуг із приватним партнером
Пріоритети проекту		
Важливі вхідні характеристики проекту	Важливим є результат проекту	Важливо отримати послугу за мінімальною вартістю
Розподіл ризиків		
На держсектор лягає вся відповідальність за ризики	Частину ризиків проекту приймає на себе приватний сектор	Усі ризики лежать на приватному секторі

Продовження таблиці 2.2

Участь у фінансуванні		
Капітальні витрати за проектом та поточні витрати лежать на держсектор	При закупівлі послуг у приватного сектору оплата настає за фактом їх надання	Фінансове забезпечення проекту лежить на приватному інвесторі
Розподіл відповідальності		
Відповідальність за якість, вартість та терміни розробки проекту несе держсектор	Інвестор несе відповідальність за терміни будівництва та бюджет. Уряд - за адміністративні процедури	Відповідальність за будівництво об'єкта, його вартість, якість послуг лежить на приватному секторі
Суб'єкт експлуатації об'єкта		
Уряд експлуатує об'єкт	Залежно від договору об'єкт експлуатує приватний партнер або державний.	Експлуатує об'єкт приватний сектор, уряд – закуповує послуги.
Адміністрація		
Держава адмініструє весь пакет контрактів у проєкті	Держава від імені уряду чи інших органів бере участь і керує одним договором ДПП	На уряді лежить відповідальність за вибір найбільш відповідного суб'єкта приватизації
Критерії ефективності та результативності		
М'який підхід до проекту з критеріям якості, вартості, термінів	Стандарти якості, правила експлуатації об'єкта, термін його передачі держсектор суворо обмовляються та дотримуються.	

Джерело: [23, 28, 31, 32]

Таким чином, якою б формою не існувало державно-приватне партнерство, при сумлінній його імплементації ставити знак рівності між ним і приватизацією неправильно, незважаючи на те, що такі його варіанти, як концесія та СОТ-контракти, максимально наближені до крайнього ступеня роздержавлення.

У той же час, якщо основна роль приватного партнера у проектах державно-приватного партнерства пов'язана з досягненням певного рівня ефективності, якості послуг, фінансового та інноваційного забезпечення, роль та функції державного партнера набагато ширше, оскільки охоплюють сферу формування політики ДПП та оптимальних економічних, правових та соціальних умов для її реалізації, розробки проектів, забезпечення зрозумілої та прозорої схеми відбору приватного інвестора, оцінки ефективності пропозицій, визначення ризиків, створення системи моніторингу реалізації проекту.

Добросовісне опрацювання кожної зі сфер відповідальності дозволяє не лише підвищити економічну ефективність проектів ДПП, але і забезпечити громадське визнання даного механізму роботи з приватним сектором, який дискредитований роками корупції та зневаги державними інтересами.

У руслі вищесказаного найважливішими принципами участі держави у проектах державно-приватного партнерства за допомогою різних органів виконавчої та законодавчої влади має стати наступні основні установки [28]:

- участь та зацікавленість, тобто активне залучення до процедур розробки, реалізації, контролю за проектами;
- дотримання інтересів сторін, у тому числі майбутніх користувачів проекту, а також населення, яке проживає поблизу/на території реалізації проекту; ведення діяльності таким чином, щоб позитивний ефект від реалізації проекту не супроводжувався збитками для сторонніх осіб;
- прозорість проекту державно-приватного партнерства – відкритість процесів прийняття рішень, що особливо стосуються проведення конкурсів та

тендерів, фінансування, захисту навколишнього середовища та безпеки для людини;

– підзвітність та відповідальність за прийняті рішення – державні органи влади повинні приймати обов'язок відповідати перед суспільством за якість, вартість, результативність реалізованих проектів та їх безпеку;

– справедливість та дотримання правил при розподіл відповідальності, обов'язків та прав між учасниками проекту, його користувачами, залученому населенні, вирішення спорів відповідно до законодавства, наявність гарантій відшкодування ризиків;

– стійкість взаємодії та координація зусиль, відсутність конкуренції між державними органами та приватними інвесторами, а також усередині проекту між його виконавцями;

– ефективність та результативність – за допомогою проекту державно-приватного партнерства має бути реалізовано оптимальний спосіб та механізм використання державних фінансів, земельних ресурсів, корисних копалин, трудових зусиль у заздалегідь обумовлених часових рамках та з установленим якістю.

Відповідно до зазначених принципів, сторонами розробляється така система управління відносинами державно-приватного партнерства, яка є інструментом недопущення розвитку системних недоліків взаємодії, і навіть контролю її реалізації (таблиця 2.3).

Таблиця 2.3

Деталізація основних принципів ефективного управління державно-приватним партнерством

Компоненти політики ДПП	Дії та процедури з ефективного управління ДПП
Дотримання інтересів сторін та справедливість	
Проектна документація та система планів	Позначення експертів, відповідальних за розробку проектно-кошторисної документації. Проектування та розгорнуте планування. Адміністрація проектування, планування та ін.

Продовження таблиці 2.3

	Розробка контрактної документації.
Контрактна документація	Існуючі політико-правові особливості та нормативно-правові акти, правила та стандарти ДПП.
Вибір приватного партнера	Процедура відбору приватного партнера. Методика оцінювання конкурсних пропозицій. Критерії оцінювання.
Прозорість	
Інформаційний менеджмент	Система керування інформацією. Класифікація інформації. Засоби комунікації.
Фінансовий менеджмент	Фінансова/інвестиційна стратегія. Програма стимулів та компенсацій. Процедури та механізм розрахунків із приватним партнером.
Підзвітність, участь та зацікавленість	
Участь користувачів та громадськості	Участь громадськості у плануванні та реалізації проекту. Аналіз потреби у проекті. Аналіз економічних та соціальних наслідків проекту.
Гарантія якості	Будівельний нагляд. Відбір субпідрядників. Оцінка відповідності проектним параметрам.
Участь в управлінні	Система навчання управління проектами. Наявність досвіду участі у проектах ДПП.
Стійкість	
Управління взаємодією з учасниками та зацікавленими особами	План розвитку інфраструктури. Вибір підходу до взаємодії з учасниками та зацікавленими особами. Процедури координації та реалізації прийнятих рішень. Процедури вирішення конфліктів та суперечок.
Управління експлуатацією та технічним обслуговуванням	Стратегія експлуатації інфраструктури. Програма технічного обслуговування інфраструктури.
Організаційна структура	Розробка оргструктури ухвалення рішень. Розробка ієрархічної структури у проекті ДПП.
Ефективність та результативність	
Система моніторингу та контролю проекту	Система та структура доповідей про хід реалізації проекту. Процедури розгляду звітів щодо проекту.

Продовження таблиці 2.3

Адміністрація проекту	Процедура документування за проектом та система звітної документації
-----------------------	--

Джерело: [28, 32, 33]

Проте поряд із реальними перевагами використання механізму державно-приватного партнерства (зниження державних витрат та економія ресурсів, поділ відповідальності та ризиків з приватним сектором, доступ до технологічних та управлінських інновацій, розвиток окремих підприємств та секторів економіки, територій та регіонів) експерти у сфері взаємодії держави з приватним бізнесом виділяють певні проблеми, що ставлять під загрозу його ефективність. Серед інших особливо виділяються:

- нестача забезпечення потенційних інвесторів необхідною інформацією про плановані проекти ДПП (коли уряди розробляють проекти для залучення наперед відомого інвестора);
- відсутність достатнього досвіду в приватному секторі, потенціалу та навичок у державному;
- неготовність державної інфраструктури прийняття рішень до реалізації проектів;
- можлива втрата контролю традиційно державних галузей економіки;
- вища вартість фінансування у приватному секторі (призводить до зростання загальних витрат по проекту);
- неможливість оптимального розподілу ризиків між учасниками.

При цьому аналіз досвіду використання державно-приватного партнерства в Україні дозволяє до зазначених вище додати проблемні сфери, властиві саме вітчизняній практиці взаємодії держави та бізнесу, які обумовлені невисоким рівнем ефективності роботи державних структур, а саме [32]:

- 1) усвідомлення ролі, необхідності та можливості застосування різноманітних форм державно-приватного партнерства у різних галузях економіки, а також розподіл функцій між учасниками процесу;
- 2) відсутність централізованого органу управління та сприяння реалізації проектів ДПП в Україні, а також методики та інструментарію контролю та моніторингу даного процесу;
- 3) законодавче забезпечення реалізації проектів ДПП;
- 4) захист інтересів держави, інвестора та товариства;
- 5) формування управлінського та кадрового базису для ефективного здійснення проекту на кожному етапі;
- 6) громадське сприйняття необхідності передачі частини майна та функцій у приватний сектор у традиційно державних секторах економіки;
- 7) складність забезпечення прозорості процедур проведення концесійних конкурсів та відбору інвесторів для реалізації проектів;
- 8) відсутність чесної конкуренції між інвесторами та надання вільного доступу до ринку проектів ДПП.

Якщо деякі із зазначених проблем широко обговорюються вченими та фахівцями (аналіз законодавства щодо ДПП та формування правової бази інвестицій, методика проведення конкурсів, створення структури, що курирує ДПП в Україні), то інші вимагають більш детального опрацювання.

Практика та методологія державно-приватного партнерства, напрацьовані за десятиліття у країнах з різним укладом та рівнем розвитку економіки показали, що даний механізм не завжди є придатним для вирішення проблем конкретного підприємства, галузі, регіону.

Активне залучення приватного сектора – ефективний, проте універсальний прийом забезпечення сталого розвитку. Він застосовується, якщо [28]:

- планується до реалізації великий проект, що вимагає оптимального управління ризиками, залучення значного обсягу фінансування, проведення масштабного капітального будівництва;

- планується до реалізації серія схожих по суті та структурі проектів, для чого можна розробити універсальну схему співробітництва держави та інвесторів;

- у приватному секторі зосереджені досвід та знання, необхідних реалізації проектів;

- є підстави припускати, що вартість реалізації проекту буде суттєво нижча, а строки – коротші за рахунок залучення приватного інвестора;

- державний партнер упевнений у тому, що громадський інтерес у результаті партнерства буде адекватно та справедливо задоволений;

- можна чітко розподілити ризики між учасниками проекту;

- тривалість проекту та його вартість, характер використовуваних технологій, активів та послуг, що беруть участь, дозволять забезпечити відшкодування витрат інвесторів протягом його життєвого циклу.

В інших випадках раціонально використовувати традиційну систему управління в держсекторі або використовувати радикальніший спосіб зростання ефективності – приватизацію.

Таким чином, основними умовами успішної підготовки та реалізації різних форм державно-приватного партнерства, що сприяють підвищенню їхньої результативності, ефективності та сприйняття суспільством, є наступні [33]:

- 1) розробка реальних проектів, що вирішують актуальні завдання та задовольняючі базові потреби у розвитку для конкретної галузі, підприємства, регіону, території, спільноти;

- 2) облік думки та вимог населення територій та працівників підприємств через механізм громадських слухань соціально значимих проектів, що зачіпають інтереси суспільства, колективного обговорення проектів розвитку підприємства з поясненнями переваг та результатів їх реалізації, загроз та вигод для співробітників;

- 3) інформаційна підтримка у засобах масової інформації суспільно значимих проектів для зниження соціальної напруженості та зростання рівня

їх схвалення, що дозволить подолати опір негативним наслідкам реалізації проектів;

4) створення ефективних органів цивільного контролю за реалізацією великих проектів, що торкаються інтересів місцевих органів влади, мешканців територій, працівників підприємств;

5) створення кадрової основи успішної реалізації проектів державно-приватного партнерства за рахунок: стажувань фахівців з ДПП у міжнародних організаціях, що займаються даною проблематикою, відповідних інститутах при урядах країн, активно та результативно використовують механізм ДПП; запрошення іноземних фахівців, які в процесі роботи у команді з управління проектом зможуть передати власний досвід на практиці; взаємодія з вищими навчальними закладами та спеціалізованими навчальними центрами, які готують фахівців у сфері управління проектами;

6) якісне методичне забезпечення процедур управління проектами шляхом формування загальнодоступної національної бази проектів, а також розробки (або ухвалення стандарту міжнародних організацій) сертифікованого посібника з управління проектами ДПП, що описує його основні принципи, підходи, методики, особливості застосування в різних галузях економіки.

2.3. Закон «Про концесію»: його вплив на залучення інвестицій та розвиток інфраструктури в Україні

Концесія є однією з найпоширеніших, ефективних та прогресивних форм державно-приватного партнерства (ДПП) у світі. Для будь-якої країни концесія є інструментом економічного зростання та підвищення її конкурентоспроможності, залучення управлінських ресурсів та новітніх технологій, а також сучасної організації виробничих процесів, що одночасно дозволяє скоротити бюджетні витрати. З погляду інвестора концесія дозволяє

розділити ризики з державою, гарантує захист прав концесіонера і вимагає від держави сприяння належному виконанню інвестиційних проектів [1].

За даними Фонду державного майна, за весь період незалежності України з 1991 року було укладено 144 концесійні договори, з яких 136 стосувалися об'єктів комунальної власності та лише 8 – об'єктів державної власності у сфері автомобільних доріг, енергетики та вугільної промисловості. Це свідчить про те, що донедавна концесія як інструмент не працювала ефективно в Україні, оскільки за всі ці роки не було завершено жодного великого інфраструктурного проекту. Основною причиною було застаріле та суперечливе концесійне законодавство, відсутність чітких та прозорих правил, а також надмірна бюрократія [2]:

3 жовтня 2019 року Верховна Рада України ухвалила закон України «Про концесію» № 155-IX, який набув чинності 20 жовтня 2019 року і передбачає низку нововведень та змін до законодавства про концесії, які мають відродити механізм концесії шляхом створення сприятливого законодавчого середовища для інвестування [14].

Цей правовий документ дозволяє концесіонерам створювати, будувати, керувати об'єктами концесії та надавати суспільно значущі послуги відповідно до умов концесійного договору. Закон «Про концесії» передбачає, серед іншого, єдину процедуру ініціювання та ухвалення рішення про здійснення проектів ДПП у формі концесії; запровадження прозорих процедур відбору концесіонерів (концесійний конкурс, конкурентний діалог); можливість залучення зовнішніх радників та незалежних експертів; заміну концесіонерів; спрощені процедури відведення земель з метою концесійних проектів; можливість перетворення договору оренди на концесію; можливість передачі потенційної суперечки на розгляд міжнародним комерційним чи інвестиційним арбітражем; можливість ініціювання концесії потенційним концесіонером; чіткий механізм контролю та моніторингу за виконанням концесійних договорів; регулювання питань щодо права власності на об'єкти концесії тощо [32]:

Закон «Про концесію» також регулює особливості концесій, що передбачають будівництво та експлуатацію автомобільних доріг, а також концесію на ринках природних монополій (це стосується насамперед портової галузі).

Ініціаторами підготовки пропозицій для концесійного проекту можуть бути не лише держава, органи місцевого самоврядування, державні чи комунальні підприємства чи організації, а й приватні компанії (резиденти України та/або нерезиденти) або їх об'єднання. У такому разі потенційний концесіонер має подати пропозицію разом із техніко-економічним обґрунтуванням до державного органу, відповідального за управління відповідним об'єктом державної власності. Якщо об'єкт є комунальною власністю, такі документи необхідно подати до виконавчих органів відповідного місцевого самоврядування. Такі органи уповноважені проводити аналіз та оцінку ефективності запропонованого концесійного проекту відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України № 384 від 11 квітня 2011 року [34]. Рішення про доцільність реалізації запропонованого концесійного проекту приймається відповідно до процедури, викладеної у Законі України «Про державно-приватне партнерство» № 2404-VI від 1 липня 2010 року, який також зазнав внесення суттєвих змін та доповнень [35].

Об'єкти, які можуть надаватися в концесію, включають цілісні майнові комплекси, а також окремі об'єкти, які не передані в оренду. Передача об'єкта концесії концесіонеру, у тому числі подальша реконструкція, реставрація, капітальний ремонт, технічне переоснащення таким концесіонером, не викликає перехід права власності на цей об'єкт до концесіонера. Нерухоме майно, побудоване концесіонером за концесійним договором, є власністю держави чи відповідної територіальної громади. Концесіонер має право здавати в оренду частину об'єкта концесії, що може мати комерційний зміст, враховуючи особливості виробничого процесу, сезонні фактори та інші аспекти.

Ще одне прогресивне положення Закону «Про концесію» чітко визначає право концесіонера передавати свої майнові права за концесійним договором у заставу. Однак передача в заставу таких прав можлива лише за умови передачі в заставу всього комплексу прав, і лише з дозволу концесії. Звертання стягнення щодо застави відбувається виключно шляхом заміни концесіонера, що відбувається шляхом підписання додаткової угоди між концесіодавцем і новим концесіонером. Цей інструмент дозволяє концесіонеру отримати додаткове фінансування. Наприклад, фінансування можна залучити шляхом отримання позик міжнародних фінансових установ під заставу у вигляді прав за концесійним договором, що є загальноприйнятою практикою у всьому світі [14].

Термін дії концесійного договору має становити не менше 5, але не більше 50 років, за винятком концесійних договорів на будівництво та обслуговування автомобільних доріг, що укладаються щонайменше на 10 років. На відміну від ініціаторів концесії та учасників концесійного конкурсу, які можуть бути як резидентами України, так і нерезидентами або їх об'єднаннями, сторонами концесійного договору можуть бути лише резиденти України. Концесієдавцями можуть бути держава, органи місцевого самоврядування, державні та комунальні компанії, установи та організації [36].

Основні умови концесійного договору також включають предмет договору (тобто вид, обсяг, опис робіт/послуг за договором); правила, що регулюють встановлення та зміну цін (тарифів) на товари (роботи, послуги), що виробляються (надаються) концесіонером; процедуру повернення об'єкта концесії; умови надання державної підтримки; процедуру здійснення контролю над виконанням договору тощо.

Закон «Про концесію» передбачає надання концесіонеру в оренду земельних ділянок, які перебувають у державній чи комунальній власності, необхідні реалізації концесійного проекту, на весь період дії договору. Уповноважені органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування

повинні передати земельну ділянку, визначену в концесійному договорі, у користування концесіонером. Відповідні зміни вже внесені до Земельного кодексу України. Якщо земельну ділянку не буде надано концесіонеру протягом одного року після укладення договору, концесіонер має право розірвати договір в односторонньому порядку та вимагати відшкодування будь-яких понесених збитків. Процедура надання земельних ділянок, необхідних для реалізації проекту, та докладний перелік таких земельних ділянок є однією з найважливіших умов, які згідно із Законом «Про концесію» повинні міститися в концесійному договорі [14].

Уряд зобов'язаний забезпечити стабільність умов реалізації концесійних проектів та дотримання прав та законних інтересів концесіонерів. Концесіонерам забезпечується рівноправний режим провадження господарської діяльності, що виключає застосування будь-яких заходів дискримінаційного характеру. У разі ухвалення державними органами або органами місцевого самоврядування рішень, що порушують права концесіонерів, збитки, заподіяні останнім внаслідок прийняття таких рішень, підлягають відшкодуванню в повному обсязі у порядку, визначеному концесійним договором.

Закон «Про концесію» надає сторонам концесійного договору свободу вибору механізму вирішення спорів. Такі механізми включають, зокрема, медіацію, яка не зобов'язує експертну оцінку, національний або міжнародний комерційний або інвестиційний арбітраж, у тому числі арбітраж із місцезнаходженням за кордоном. Це положення спрямоване на забезпечення справедливого та неупередженого розгляду, який є однією з ключових вимог будь-якого іноземного інвестора.

Концесійні договори за умовчанням регулюються українським законодавством, але сторони можуть включити до свого договору будь-яке інше положення [37].

Як бачимо, Закон України «Про концесію» наводить низку позитивних та прогресивних положень у відповідність до світової практики. Він

розроблений для забезпечення чіткого, всебічного та прозорого механізму проведення концесійних конкурсів, який має створити сприятливе середовище для іноземних інвестицій.

У січні 2020 року було оголошено результати перших конкурсів з концесії морських портів «Ольвія» та «Херсон». Ці пілотні концесійні проекти привернули увагу близько 30 компаній з усього світу. Переможцем конкурсу щодо порту «Херсон» стала компанія, що входить до складу швейцарсько-грузинського холдингу «RISOIL SA», яка запропонувала змінну ставку концесійного платежу у розмірі 7%, фіксований концесійний платіж близько 12 млн грн, зобов'язання на суму 300 млн грн та 18 мільйонів інвестицій у місцеву інфраструктуру [38].



Рис. 2.3. Аналіз концесії морських портів «Ольвія» та «Херсон»

Джерело: складено автором

Компанія «QTerminals» (Катар) виграла конкурс на концесію порту «Ольвія» своєю пропозицією, що передбачає 3,4 млн грн інвестиційних зобов'язань на наступні 5 років, щорічні концесійні платежі у розмірі 82 млн грн та 80 млн грн інвестицій в інфраструктуру Миколаївської області.

Наразі уряд готується до концесії портів Маріуполя, Бердянська, Одеси (пасажирський комплекс), поромного терміналу у порту Чорноморська; залізничних станцій у Миколаєві, Харкові, Дніпрі, Хмельницькому, Чопі (Закарпатська область); регіональних аеропортів у Львові, Херсоні, Чернівцях та Запоріжжі; низки магістралей. Чиновники неодноразово наголошували, що вважають концесію бажаним інструментом ДПП для розвитку та модернізації інфраструктури в Україні. Це стосується насамперед морських та річкових портів, магістралей та аеропортів. Позитивні зміни в концесійному законодавстві, породжені зусиллями уряду, вдихнути нове життя в інфраструктуру країни, можуть розцінюватися інвесторами як ознака того, що Україна має як політичну волю, так і чинні закони для підтримки концесійних проектів [39].

РОЗДІЛ 3

ОБГРУНТУВАННЯ ПЛАТИ ЗА ПОСЛУГИ, ЩО НАДАЮТЬСЯ КОНЦЕСІОНЕРОМ ЗА КОНЦЕСІЙНОЮ УГОДОЮ НА МОРСЬКОМУ ТРАНСПОРТІ

3.1. Обґрунтування плати за послуги, що надаються концесіонером за концесійною угодою

Однією з основних причин недостатнього впровадження концесій на морському транспорті є слабка захищеність концесіонера від ризиків, що виникають на всіх стадіях життєвого циклу проекту, в тому числі ризику, пов'язаного з помилковим обґрунтуванням плати за послуги, що надаються концесіонером за концесійною угодою. Істотність цього ризику для концесіонера обумовлена тривалим часовим проміжком між моментом обґрунтування плати (при розробці ТЕО на етапі укладання концесійної угоди) і моментом його прояву (на етапі експлуатації ОКУ).

Складність процесу обґрунтування плати за послуги, що надаються концесіонером по КУ, пояснюється наявністю взаємопов'язаних техніко-економічних показників концесійної угоди, які тісно корелюють між собою (обсяг послуг, плата за послуги, норма прибутку концесіонера, термін КУ). На етапі ТЕО проекту розробка концептуального підходу до обґрунтування плати за послуги, що надаються концесіонером за концесійною угодою, включає ідентифікацію принципів, які слід враховувати при її обґрунтуванні, і вибір на їх базі методу ціноутворення.

Аналіз семантики концесійного законодавства дозволяє виявити такі принципи, які необхідно враховувати при формуванні методичних положень по обґрунтуванню плати за послуги, що надаються концесіонером по КУ [33]:

- 1) відшкодування концесіонеру в повному обсязі вкладених інвестицій;

2) забезпечення концесіонеру встановленої концесійною угодою прибутковості інвестованого капіталу;

3) розподіл ризиків між сторонами концесійного угоди в залежності від можливостей сторін по контролю і протидії ризикам;

4) виплата концеденту частки додаткових доходів від перевищення економічних показників проекту при його реалізації.

Оскільки концесійне законодавство в основному поширюється на об'єкти інфраструктури, в тому числі транспортної, плата за послуги яких підлягає державному регулюванню, слід брати до уваги необхідність реалізації завдань у сфері регулювання ціноутворення в сфері природних монополій [14]:

- 1) контроль загального рівня тарифів для стримування інфляції;
- 2) обмеження розміру тарифів зверху з метою забезпечення доступності послуг для більшості потенційних споживачів;
- 3) обмеження розміру тарифів знизу для запобігання демпінгу;
- 4) забезпечення цінової прозорості ринку за рахунок реалізації принципу «оголошеного тарифу»;
- 5) забезпечення стабільності тарифів протягом певного часу.

Аналіз наведених вище принципів обґрунтування плати за послуги, що надаються концесіонером за КУ (представлені в формалізованому вигляді на рис. 3.1 і 3.2), дозволив виявити наступні особливості методичного підходу до її обґрунтування:

- плата за послуги, що надаються концесіонером при експлуатації ОКУ, що належить до сфери природних монополій, повинна забезпечувати концесіонеру економічно обґрунтовану прибутковість на інвестований капітал, але не перевищувати межу в області регулювання тарифів з урахуванням соціальної значимості об'єкта, в іншому випадку підтримання тарифу на необхідному рівні повинне забезпечуватися державними дотаціями;

.

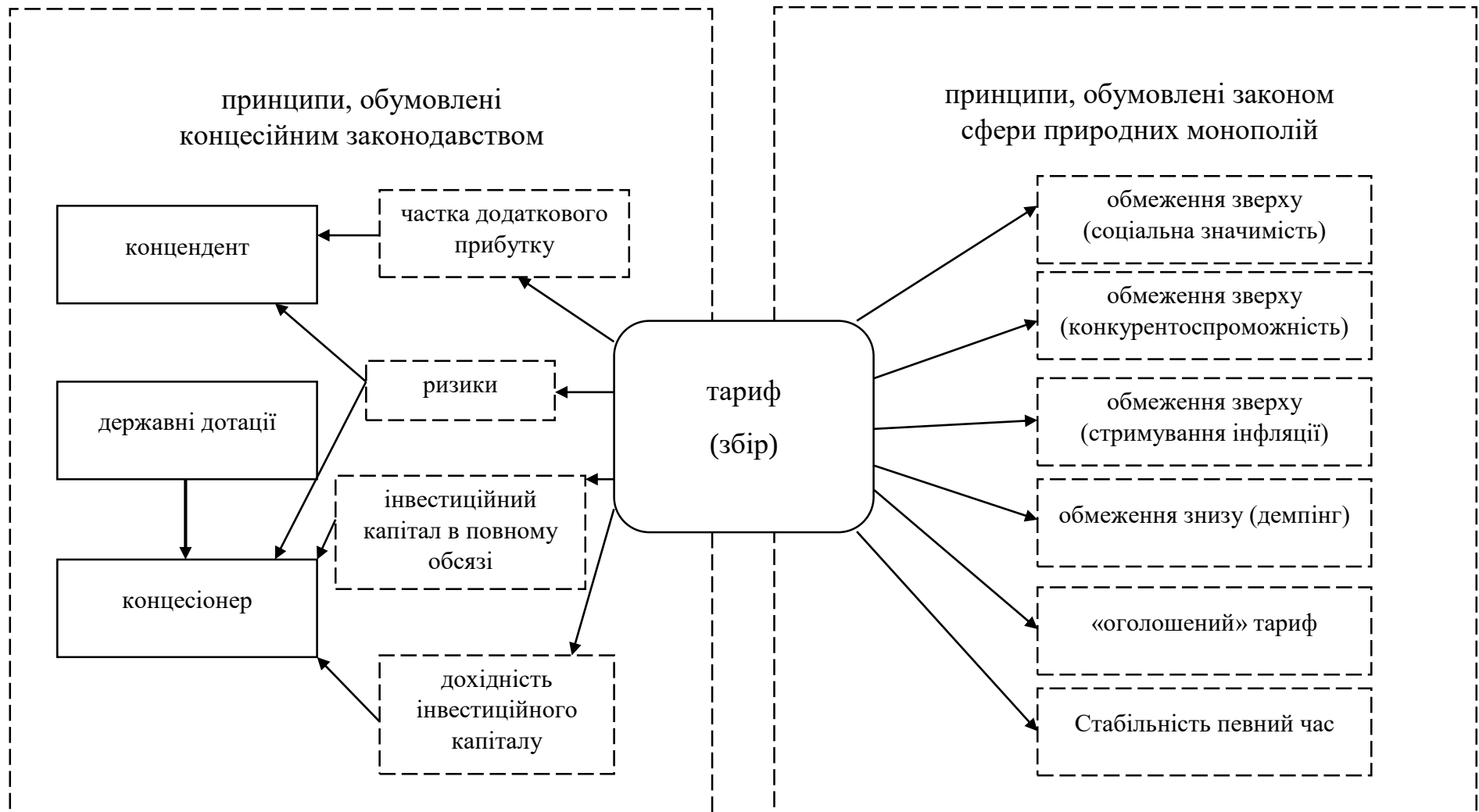


Рис. 3.1. Концептуальні засади методичного підходу до обґрунтування плати за послуги, що надаються концесіонером при експлуатації ОКУ, що належить до сфери природних монополій

Джерело: [28, 33, 39].

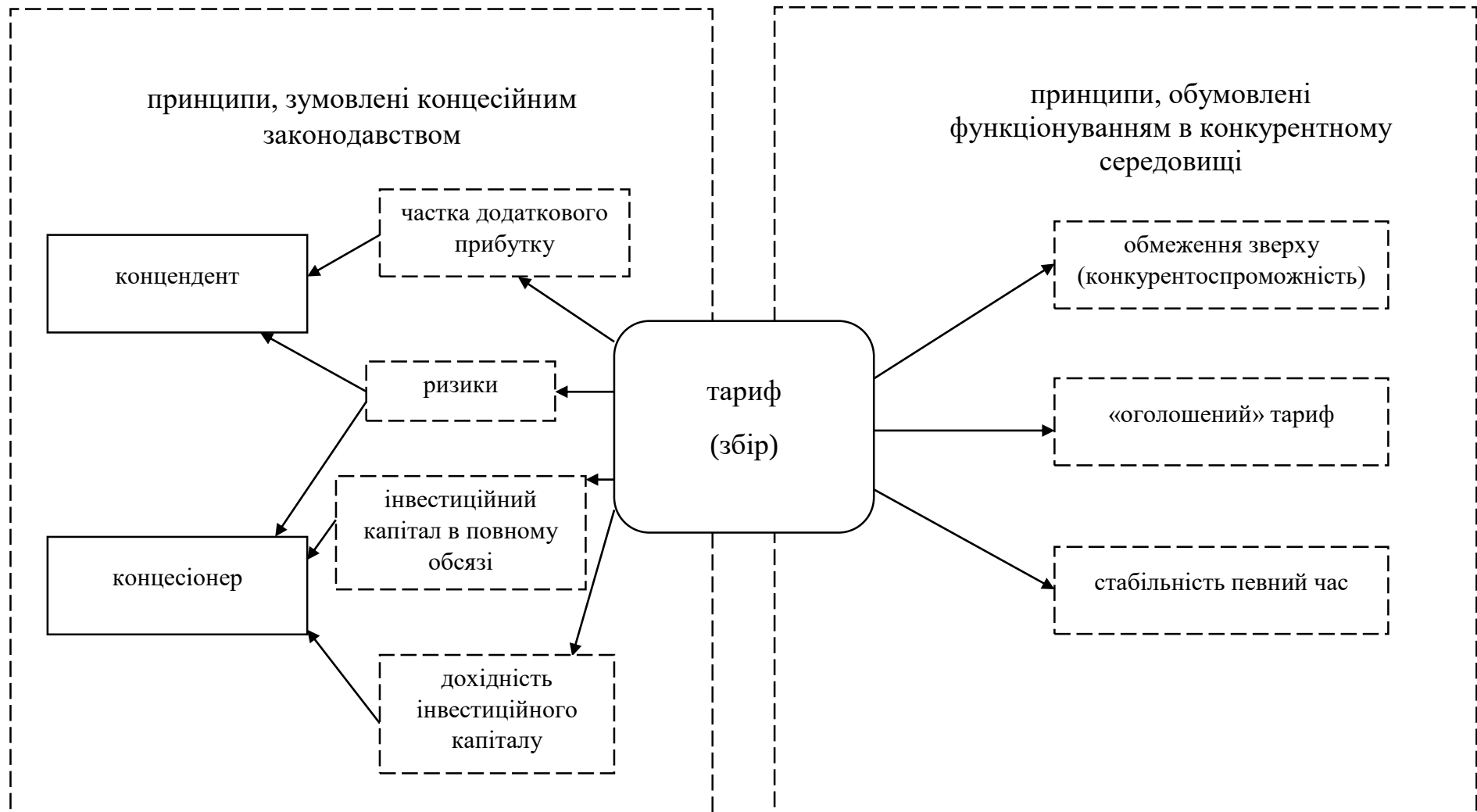


Рис. 3.2. Концептуальні засади методичного підходу до обґрунтування плати за послуги, що надаються концесіонером при експлуатації ОКУ, не віднесеного до реєстру суб'єктів природних монополій

Джерело: [28, 33, 39]

- плата за послуги, що надаються концесіонером при експлуатації ОКУ, не віднесеного до реєстру суб'єктів природних монополій, повинна забезпечувати концесіонеру економічно обґрунтовану прибутковість на інвестований капітал і бути конкурентоспроможною на ринку аналогічних послуг.

Світовий досвід в області цінового регулювання природних монополій свідчить про широке застосування наступних принципово різних підходів до ціноутворення [42, 43].

1. Метод «Incentive Based Regulation» («стимулююче регулювання»), званий в англomовній літературі «Price Cap Regulation» («стеля цін») - встановлення граничних тарифів. Даний метод регулювання передбачає встановлення тарифу, виходячи з значення тарифів в попередній період регулювання, з урахуванням інформації про зміну параметрів роботи суб'єкта природних монополій в часі і його порівняння з аналогами.

Розрахунок тарифу за методом «Price Cap Regulation» здійснюється за формулою:

$$T_t = T_{t-1}(1 + RPI_t \pm X_t), \quad (3.1)$$

де: T_t - граничний тариф;

T_{t-1} - граничний тариф за попередній період;

RPI_t - коефіцієнт обліку зміни зовнішніх умов;

X_t - фактор ефективності.

Для кожного періоду t граничний тариф T_t розраховується на основі граничного тарифу за попередній період T_{t-1} , який коригується на фактор ефективності X_t , що встановлюється регулюючим органом для даного періоду регулювання та визначається на основі індикативної інформації про фінансову та виробничу діяльність суб'єкта природних монополій. Граничне значення тарифу може бути також скоригована за допомогою фактору RPI_t , щоб

врахувати зміну зовнішніх умов, що впливають на рівень загальних витрат (в англійській практиці RPI, дорівнює індексу споживчих цін, але в загальному випадку він може встановлюватися з урахуванням зміни регульованих цін на газ, електроенергію і т. д.).

В рамках даного методу регулюючий орган задає граничний рівень зростання тарифів протягом декількох років. Зазвичай передбачається, що темп зростання тарифу повинен бути меншим, ніж темп зростання інфляції. Введення довгострокового регулювання тарифів стимулює суб'єкти природних монополій до застосування технологій, що знижують витрати, для отримання більшого прибутку, який не буде вилучено державою. При цьому споживачі отримують довгострокову стабільність і можливість прогнозування своїх витрат на послуги природних монополій.

Даний метод ціноутворення широко застосовується за кордоном, наприклад, у Великобританії, де необхідність нового підходу до регулювання виникла після того, як уряд приватизував основні інфраструктурні підприємства, які в усьому світі традиційно знаходяться або в муніципальній, або в державній власності. Поява природних монополій, які знаходяться в приватних руках, зажадало створення більш ефективних методів регулювання діяльності цих підприємств.

2. Регулювання на основі врахування витрат. В останні десятиліття одним з найпопулярніших є метод розрахунку тарифів на основі повних витрат «Cost+», який полягає в повному відшкодуванні монополісту всіх понесених ним обґрунтованих витрат плюс забезпечення економічно обґрунтованої рентабельності.

Суть методу, заснованого на визначенні повних витрат, полягає в підсумовуванні сукупних витрат (змінні (прямі) плюс постійні (накладні) витрати) і прибутку, який фірма розраховує отримати.

Розрахунок тарифу за методом «Cost +» здійснюється за формулою:

$$T = C(1 + R / 100) \quad (3.2)$$

де: Т - тарифи;

С - повні витрати на одиницю продукції;

Р - очікувана рентабельність. В рамках цього методу регулюючий орган має можливість досліджувати структуру витрат суб'єктів природних монополій. При цьому самі суб'єкти природних монополій прагнуть максимально збільшувати власні витрати з метою лобіювання збільшення тарифів. Крім того, даний метод викликає проблему перехресного субсидування.

При використанні методу ціноутворення «витрати-плюс» основною проблемою стає обґрунтування величини прибутку.

В останні роки в усьому світі намітилася тенденція до відмови від регулювання природних монополій за принципом «витрати-плюс». На оцінці витрат регульованого підприємства заснований метод «Rate of Return» - обґрунтованої прибутковості інвестованого капіталу. У класичному варіанті він називається «Rate of return regulation» («регулювання рентабельності») і широко використовується в багатьох країнах, наприклад в США. При такому підході регульована ціна встановлюється на рівні, що дозволяє підприємству покривати свої операційні витрати і забезпечувати деяку задану прибутковість використовуваного капіталу. Розрахунок тарифу за методом «Rate of return» здійснюється за формулою:

$$T = HBB/ПР \quad (3.3)$$

де: Т - тарифи;

НВВ - необхідна валова виручка в розрахунковому році;

ПР - обсяг виробництва (реалізації) продукції (послуг), встановлений на розрахунковий рік.

Довгостроковість державного регулювання тарифів стимулює скорочення витрат регульованих суб'єктів природних монополій з метою

збільшення власного прибутку, забезпечуючи зниження ризиків інвесторів і гарантії збереження і прибутковості їхніх інвестицій.

3. Метод порівняння ефективності (витрат) з еталонними компаніями («Benchmarking»). Бенчмаркінг (англ. Bench mark - початок відліку) заснований на аналізі конкретних результатів конкурентів і їх використанні у своїй діяльності. Даний метод передбачає проведення моніторингу та оперативного порівняльного аналізу цін на ринку природних монополій для планування цінової політики з урахуванням ситуації та конкурентної обстановки в галузі. Для українських компаній практика бенчмаркінгу на сьогоднішній день не є поширеною.

4. Гібридні форми «Hybrids», що включають комбінації згаданих методів. Найбільш популярними при державному регулюванні тарифів у сфері природних монополій є два методи тарифоутворення: встановлення граничного значення тарифу («Price Cap» у вигляді формули «RPI-X») і метод економічно обґрунтованої прибутковості («Rate of Return»), порівняльна характеристика яких приведена в табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Методи ціноутворення в сфері природних монополій

Метод ціноутворення	Переваги	Недоліки
«Rate of Return» (економічно обґрунтованої прибутковості інвестованого капіталу)	1) гарантований прибуток; 2) передбачуваність і стабільність для компанії.	1) відсутність системи стимулів для зниження витрат; 2) захист монополіста, а не споживача; 3) висока трудомісткість і дорожнеча системи регулювання;

Продовження таблиці 3.1

		4) складність і суб'єктивність визначення обґрунтованої прибутковості і бази розрахунку; 5) спонукання суб'єкта природної монополії до надмірної інвестиційної активності.
«Price Cap» (встановлення граничного тарифу)	1) стимули для зниження витрат; 2) захист споживачів; 3) прозорість, довгостроковість і спрощення системи регулювання.	1) ризик значного збільшення прибутку суб'єкта природної монополії; 2) ризик зниження якості; 3) менша прозорість.

Джерело: [42, 43]

Аналіз методів ціноутворення на послуги природних монополій і обґрунтованих вище принципів формування плати за послуги, що надаються концесіонером за КУ, дозволяють прийняти в даній роботі в якості базового метод обґрунтованої прибутковості інвестованого капіталу. Плата за послуги, що надаються концесіонером по КУ, розрахована на основі цього методу, дозволить забезпечити концесіонеру гарантовану, передбачувану і стабільну прибутковість інвестованого капіталу в встановлені концесійною угодою терміни. Однак з огляду на необхідність дотримання сформульованих вище концептуальних засад дані методичні вказівки безпосередньо не можуть бути використані при обґрунтуванні плати за послуги, що надаються концесіонером за КУ. Отже, з метою активізації на транспорті інвестиційних процесів на базі

КУ потрібна розробка науково обґрунтованих методичних положень її формування.

3.2. Методичні положення по обґрунтуванню плати за послуги, що надаються концесіонером за концесійною угодою на морському транспорті

Методичні положення щодо обґрунтування плати за послуги, що надаються концесіонером за концесійною угодою, розроблені на основі концептуального підходу, викладеного в розділі 3.1. В основі логічної схеми обґрунтування (рис. 3.3) лежить метод прибутковості інвестованого капіталу, адаптований до предметної області даного дослідження - потенційним ОКУ на морському транспорті. З огляду на те, що обґрунтування плати здійснюється на етапі ТЕО інвестиційного проекту, при виборі методів оцінки результируючих показників кожного етапу слід враховувати доступність інформаційного забезпечення для їх розрахунку.

Нижче наведено основні методичні положення.

Етап I. Обґрунтування кошторисної вартості будівництва ОКУ.

Обґрунтування кошторисної вартості будівництва (реконструкції) ОКУ проводиться з метою виявлення джерел і визначення обсягів фінансування, оцінки економічної ефективності проекту і обсягів відшкодування витрат інвесторів.

Кошторисна вартість будівництва (реконструкції) ОКУ - це планова величина витрат, необхідних для будівництва (реконструкції) об'єкта в точній відповідності з проектом.

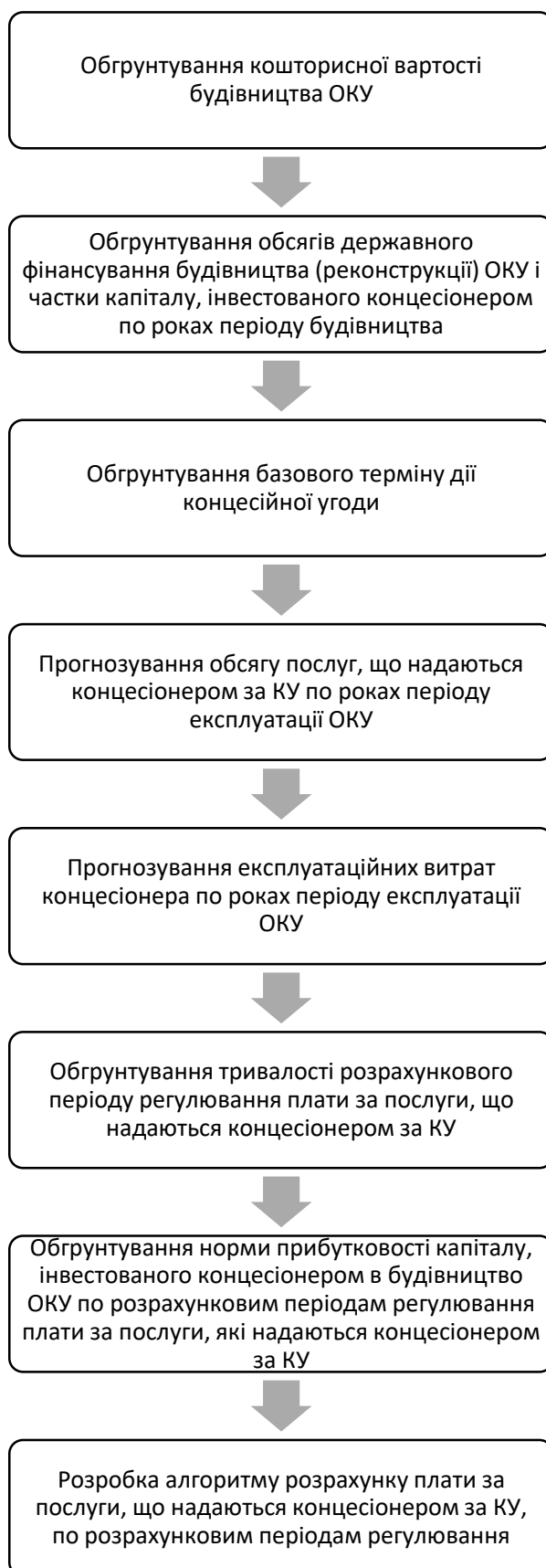


Рис. 3.3. Логічна схема обґрунтування плати за послуги, що надаються концесіонером за концесійною угодою

Джерело: [38, 42, 43]

Кошторисна вартість будівництва (реконструкції) об'єктів уточнюється на кожному етапі проектування в зв'язку з поетапної деталізацією проектних рішень. Найбільш часто на етапі техніко-економічного обґрунтування проекту визначається попередня (розрахункова) вартість будівництва (реконструкції) за гранично укрупненими показниками (наприклад, на 1 м будівельного обсягу) вартості будівництва і кошторисних нормативів, включаючи базові рівні цін.

При відсутності таких показників можуть використовуватися дані про вартість раніше побудованих або запроектованих об'єктів-аналогів, при порівнянні з якими має бути забезпечено максимальний збіг характеристик ОКУ і об'єкта, створеного відповідно до проекту-аналогу, по функціональному призначенню і (або) за конструктивними і об'ємно-планованими рішеннями [38].

Приведення до поточного рівня може проводитися при цьому шляхом індексації зазначених значень. Підставою для визначення кошторисної вартості будівництва служать: проект і робоча документація, включаючи креслення, відомості обсягів будівельних і монтажних робіт, специфікації і відомості на обладнання, основні рішення по організації і черговості будівництва, прийняті в проекті організації будівництва, а також пояснювальні записки до проектних матеріалів, діючі кошторисні (в тому числі ресурсні) нормативи, рішення центральних та інших органів державного управління.

В інформаційне забезпечення розрахунку кошторисної вартості будівництва (реконструкції) об'єкта включається наступна інформація: кошторисна вартість проектно-вишукувальних робіт; витрати, пов'язані з відведенням та освоєнням земельних ділянок, підготовкою території для будівництва; вартість використовуваних основних і оборотних коштів, будівельно-монтажних робіт; витрати на патентування і придбання ліцензій, НДДКР, утримання апарату управління і таке інше.

Етап II. Обґрунтування обсягів державного фінансування будівництва (реконструкції) ОКУ і частки капіталу, інвестованого концесіонером, по кожному року будівництва.

Оскільки державне фінансування концесійних проектів має здійснюватися в довгостроковому періоді, при обґрунтуванні його обсягів очевидною є необхідність врахування фактору інфляції. На етапі техніко-економічного обґрунтування інвестиційного проекту визначення схеми фінансування має здійснюватися шляхом розрахунку прогнозних значень грошових потоків по роках будівництва (реконструкції) ОКУ на базі загальних індексів інфляції.

Етап III. Обґрунтування базового терміну дії концесійної угоди.

Слід зазначити, що максимальний термін дії концесійної угоди, який визначається нормативно-правовими актами України, не повинен перевищувати 50-ти років. Однак практика укладення концесійних угод показує, що він становить близько 25-30 років. На етапі техніко-економічного обґрунтування термін дії концесійної угоди є регулюємою величиною. Очевидно, що при реалізації проекту ДПП для держави вигідним є скорочення терміну концесійної угоди, що призводить до підвищення бюджетної ефективності інвестиційного проекту. На даному етапі обґрунтовується базовий термін дії концесійної угоди з урахуванням корисного терміну служби ОКУ, термінів концесійних угод проектів-аналогів.

На етапі VII в ході обґрунтування плати за послуги ОКУ базовий термін дії концесійної угоди може бути уточнений, в разі якщо розрахована плата за послуги, що надаються концесіонером по КУ, не забезпечує соціальну ефективність або конкурентоспроможність проекту.

Етап IV. Прогнозування обсягу послуг, що надаються концесіонером за КУ по роках періоду експлуатації.

На цьому етапі спочатку необхідно встановити перелік послуг, що надаються концесіонером за КУ, і виявити фактори, що впливають на обсяг цих послуг. Для послуг, що надаються портовою інфраструктурою, реалізація

яких здійснюється за рахунок доходів від портових зборів, основним показником є число суднозаходів в порт. Цей показник характеризується великим ступенем ентропії, зумовленої екзогенними явищами, такими, як соціально-економічне та політичне становище України, стан торговельних взаємин із зарубіжними партнерами, кон'юнктура фрахтового ринку, якість і вартість послуг, що надаються при експлуатації портової інфраструктури.

Прогнозування обсягу послуг може бути виконано з використанням таких методів: аналізу і прогнозування часових рядів, кореляційно-регресійного аналізу, експертних оцінок. На етапі техніко-економічного обґрунтування проекту вибір методу прогнозування залежить від періоду прогнозу і доступності інформаційного забезпечення. Перша група методів дозволяє виконати прогноз з достатнім ступенем вірогідності на період до трьох років за умови збереження протягом даного періоду сформованих тенденцій розвитку в судноплавстві. Апарат кореляційно-регресивного аналізу вимагає виявлення неколінеарних факторів і побудови багатофакторної моделі, що рекомендується для середньострокового прогнозування. На період понад десять років можна рекомендувати методи експертних оцінок з використанням сценарних варіантів.

Етап V. Прогнозування експлуатаційних витрат концесіонера по роках періоду експлуатації ОКУ.

Концесіонер після створення (реконструкції) ОКУ здійснює діяльність по його експлуатації. При цьому в його обов'язки входить утримання ОКУ в справному стані, проведення за свій рахунок поточного та капітального ремонтів.

Залежно від характеру витрат, умов здійснення та напрямків діяльності підприємств морського транспорту виділяють наступні групи витрат: по звичайних видах діяльності, операційні, позареалізаційні, надзвичайні. Прогнозування обсягу витрат по експлуатації ОКУ слід виконувати за тими статтями витрат, здійснення яких пов'язане з безпосереднім наданням послуг з КУ. Крім того, повинні бути враховані витрати, зумовлені ризиками,

пов'язаними з реалізацією концесійної угоди. До складу прогнозованих витрат входять: матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні потреби, суми нарахованої амортизації, інші витрати.

В даний час при прогнозуванні експлуатаційних витрат на транспорті використовуються в основному два методичних напрямки. Перший напрямок засновано на ретроспективному аналізі даних бухгалтерської звітності за статтями витрат і статистичних методах оцінки залежності експлуатаційних витрат від параметрів транспортних об'єктів, портів та застосовується на етапі їх техніко-економічного обґрунтування. Але звітні дані, як правило, не дозволяють виконати необхідну для прогнозу диференціацію витрат за статтями витрат, так як дуже часто в бухгалтерську звітність включаються витрати по іншим видам діяльності або декількох об'єктів.

В основі другого напрямку лежать науково обґрунтовані нормативи витрат за статтями витрат в залежності від технічних характеристик транспортних об'єктів. Методи даного напрямку доцільно застосовувати при короткостроковому і середньостроковому прогнозуванні.

У зв'язку з тим, що одним з результатів ТЕО є абсолютна величина плати за послуги, що надаються концесіонером по КУ, необхідно врахувати інфляцію. Прогнозування впливу інфляції на експлуатаційні витрати вимагає складної методики і є об'єктом окремого наукового дослідження. На етапі ТЕО можна використовувати дані про середньорічний темп інфляції в даній країні.

Реалізація концесійної угоди здійснюється в умовах ризику і невизначеності, обумовлених наявністю факторів, прогнозування яких досить складно.

Під ризиком інвестиційного проекту (проектний ризик) розуміється ймовірність виникнення несприятливих фінансових наслідків у формі втрати очікуваного інвестиційного доходу в умовах невизначеності умов його здійснення [44]. Загальний рівень ризику залежить від тривалості життєвого циклу інвестиційного проекту. Оскільки концесійні угоди характеризуються тривалими термінами реалізації, пов'язані з ними ризики значно зростають.

Найбільш складною є кількісна оцінка проектних ризиків, при виконанні якої можуть використовуватися такі методи: статистичні, що базуються на методах математичної статистики і вимагають при застосуванні значних обсягів вихідних даних; метод експертних оцінок, що використовують знання експертів; метод аналогій, заснований на аналізі реалізації аналогічних проектів; комбіновані методи. Одним з найбільш поширених методів аналізу ризику є метод коригування норми дисконту, в основі якого лежить коригування безризикової (мінімально прийнятної) норми дисконту шляхом введення премії за ризик до рівня процентної ставки, що характеризує прибутковість по безризикових вкладеннях. Експлуатаційний ризик враховується за статтею «інші витрати».

Етап VI. Обґрунтування тривалості розрахункового періоду регулювання плати за послуги, що надаються концесіонером за КУ.

Під розрахунковим періодом регулювання розуміється період тривалістю не менше одного року, на який встановлюється певна плата за послуги, що надаються концесіонером по КУ. При обґрунтуванні його тривалості враховуються: рівень і стабільність соціально-економічного стану держави, належність ОКУ до сфери природних монополій, корисний термін служби ОКУ.

Встановлення протягом розрахункового періоду регулювання незмінного рівня плати за послуги, що надаються концесіонером по КУ, дозволяє зменшити вплив інфляції на її рівень, знизити соціальну напруженість в суспільстві. Крім того, «оголошений тариф» стимулює концесіонера до зниження експлуатаційних витрат за рахунок впровадження інноваційних технологій, що дозволяє йому збільшити власний дохід. Як показує практика, ефект від такого зниження проявляється тільки в довгостроковій перспективі. Тому в даний час тривалість розрахункового періоду регулювання плати за послуги у інших галузях економіки, становить 3-5 років [45].

Етап VII. Обґрунтування норми прибутковості капіталу, інвестованого концесіонером в ОКУ.

Обґрунтування норми прибутковості капіталу, інвестованого концесіонером в будівництво (реконструкцію) ОКУ, можна проводити на основі рекомендованих в економічній літературі методів визначення необхідної норми прибутку: з урахуванням вартості залучення різних джерел фінансування (середньозважена вартість капіталу) і з використанням цінової моделі фондового ринку.

Необхідна норма прибутку відображає сучасну вартість капіталу з урахуванням ризиків, пов'язаних з його використанням. Під вартістю капіталу розуміється вартість залучення джерел фінансування інвестиційних витрат.

Показник вартості капіталу, який є критеріальним при оцінці інвестиційних проектів, є очікуваний інвесторами дохід від альтернативних інвестицій з найменшим ризиком і виражається у вигляді процентної ставки (або частки одиниці) від суми інвестованого капіталу (ставка дисконтування).

Оскільки будівництво (реконструкція) ОКУ здійснюється концесіонером за рахунок декількох джерел фінансування, при обґрунтуванні норми прибутковості інвестованого ним капіталу, слід оцінити середньозважену вартість капіталу (WACC - Weighted average cost of capital), що представляє собою мінімально прийнятну норму прибутку на інвестований капітал.

Для визначення вартості капіталу необхідно оцінити величину кожного джерела капіталу. Структура капіталу інвестиційного проекту включає:

власний капітал у вигляді звичайних акцій, накопиченого прибутку за рахунок діяльності підприємства, суми коштів, отриманих від продажу привілейованих акцій;

позиковий капітал у вигляді довгострокового банківського кредиту, випуску облігацій. Середньозважена вартість капіталу обчислюється за такою формулою:

$$WACC = R_e E/V + R_d D/V (1 - t_c), \quad (3.4)$$

де R_e - ставка прибутковості власного капіталу;

E - ринкова вартість власного капіталу;

D - ринкова вартість позикового капіталу;

$V = E + D$ - сумарна ринкова вартість власного капіталу і позик;

R_d - ставка прибутковості позикового капіталу (відсотки по банківським кредитами і облігаціями);

t_c - ставка податку на прибуток (для коригування вартості заємного капіталу).

WACC формується як середньозважена величина з необхідної прибутковості за різними джерелами інвестицій, зваженою за часткою кожного з джерел в загальній сумі інвестицій. Однак середньозважена вартість капіталу, що розглядається в якості мінімальної норми прибутку, в повному обов'язі враховує ризики, що виникають при реалізації інвестиційного проекту. Цей недолік усунуто в ціновій моделі фондового ринку, сутність якої полягає в додаванні до безризикової норми прибутку ризикової премії, що враховує можливі зміни в ринкових умовах вартості капіталу і доходів від інвестицій. Аналіз рівня ризикованості інвестиційного проекту ґрунтується в цьому випадку на фіксації спостережуваних на фондовому ринку значень прибутковості компаній без врахування відмінностей в ризиках, що свідчить про певний суб'єктивізм даного методичного підходу.

Безризиковий прибуток визначається нормою прибутку на надійні активи, тобто такі, на які прибуток вважається гарантованим (зазвичай - це номінальна норма доходу на державні облігації, індексовані за рівнем інфляції). На етапі техніко-економічного обґрунтування проекту застосування цінової моделі фондового ринку до обґрунтування норми прибутковості капіталу, інвестованого концесіонером в ОКУ, утруднене складністю підготовки інформаційної бази для оцінки розміру ризикової премії.

Етап VIII. Розробка алгоритму розрахунку плати за послуги, що надаються концесіонером за КУ, по роках періоду експлуатації.

На цьому етапі розробляється алгоритм розрахунку величини плати за послуги, що надаються концесіонером за КУ, на основі параметрів, прогнозування яких здійснюється по роках реалізації концесійної угоди.

З вищевикладеного випливає, що розроблений алгоритм розрахунку плати за послуги, що надаються концесіонером за КУ, дозволить:

відшкодувати концесіонеру інвестований капітал в повному обсязі і забезпечити прибутковість інвестованого капіталу, що встановлюється в концесійній угоді;

забезпечити вирішення соціально-економічних завдань, пов'язаних з реалізацією концесійної угоди, за рахунок встановлення рівня плати за послуги, що надаються концесіонером за концесійною угодою, доступної споживачам;

враховувати при розрахунку плати за послуги, що надаються концесіонером за КУ, умови її формування - регулювання граничних значень тарифу або вплив на рівень плати ринку аналогічних послуг;

знизити вплив інфляційних процесів на рівень плати за послуги, що надаються концесіонером за КУ, за рахунок її стабільності протягом розрахункового періоду регулювання;

забезпечити концесіонеру додатковий дохід, а концеденту - встановлену частку додаткового доходу в разі перевищення рівня визначених у концесійній угоді економічних показників проекту при його реалізації;

обґрунтувати розмір необхідних державних дотацій, в разі якщо граничний рівень тарифу виявиться нижче розрахункового;

забезпечити конкурентоспроможність послуг, що надаються концесіонером за концесійною угодою, на ринку аналогічних послуг.

В цілому, пропоновані методичні положення дозволять підвищити обґрунтованість розрахунку плати за послуги, що надаються концесіонером за концесійною угодою, що істотно знизить ризик концесіонера і певною мірою

сприятиме активізації інвестиційних проектів на основі концесійних угод на морському транспорті.

3.3. Обґрунтування доцільності реалізації інвестиційного проекту «Контейнерний термінал на Карантинному молу» за допомогою концесії

ДП «АМПУ» та Дочірнім підприємством «Контейнерний термінал Одеса» (ДП «КТО») здійснюється реалізація інвестиційних рішень за об'єктом «Контейнерний термінал на Карантинному молу потужністю не менше ніж 600 000 TEU на рік», у межах укладеної генеральної інвестиційної угоди від 16.02.2006 № КД–8268. З метою залучення додаткових інвестицій для подальшого розвитку інфраструктури порту, підвищення ефективності обробки вантажів, збільшення вантажообігу і поліпшення якості обслуговування клієнтів ми розглянемо даний проект, як концесія.

Проект розроблено ТОВ «ГТ Проект Україна» у 2008-2009 роках, за яким отримано експертний звіт ДП «Укрдержбудекспертиза» від 23.11.2009 № 00-00197-09, згідно якого кошторисна вартість – 4 443 895 630 грн. з ПДВ, та затверджено розпорядженням КМУ від 29.13.2009 № 1632-р.

Коригування проекту у 2014-2015 роках здійснювалось генеральним проектувальником ТОВ «ГТ Проект Україна». Отримано експертний звіт ДП «Укрдержбудекспертиза» від 05.05.2015 № 00-1716-14/ПБ, згідно якого кошторисна вартість (станом на 16.04.2015) склала – 6 426 597 935 грн. з ПДВ. Відкориговану проектну документацію затверджено розпорядженням КМУ від 13.12.2017 № 911-р.

За відкоригованою проектною документацією 2015 року «Будівництво 1-ї черги (гідротехнічні споруди) контейнерного терміналу на Карантинному молу ДП «ОМТП» за рахунок штучно створеної території» вартість об'єкта відповідно до висновку ДП «Укрдержбудекспертиза» становить 6 426 597, 935 тис. грн, у т.ч.:

ДП «АМПУ» - 3 651 467,313 тис. грн;

Дочірнє підприємство німецького концерну HHLA - «КОНТЕЙНЕРНИЙ ТЕРМІНАЛ ОДЕСА» (ДП «КТО») - 2 775 130,622 тис. грн.

Основні показники проекту:

Утворення (намив) території – 19,3 га;

Протяжність причальної лінії – 650 м;

Довжина хвилелому – 900 м;

Глибина біля причалів – до 15 м;

Кількість створених робочих місць – 405.

Розрахункова потужність терміналу - 600 000 TEU / рік (фактична більше 1 млн.).

В 2014 році введено в експлуатацію:

Пусковий комплекс 1 (частина ДП «АМПУ» – причал 1к – 350 м; причал 2к – 300 м; акваторія – 65 га; та Пусковий комплекс 2 (частина ДП «КТО» північне берегоукріплення – 170 м; південне берегоукріплення вздовж території – 260 м; територія – 19,3 га, трансформаторна підстанція – 6/0,4 кВ).

Потужність введених в експлуатацію об'єктів 250 000 TEU.

З 2014 року ДП «АМПУ» будівництво огорожувального хвилелому (Пусковий комплекс 3) призупинено у зв'язку із виниклими деформаціями окремих масивів споруди.

Згідно вимог законодавства отримано дозволи Мінприроди від 30.09.2015 №010/09-15-ОД та ДАБІ від 24.05.2014 ІУ №114141470570.

Титул будови зі строком дії 2018-2021 років погоджений ДП «АМПУ» та затверджений МІУ від 02.02.2018.

З метою продовження робіт з боку ДП «АМПУ» та ДП «КТО», станом на сьогодні здійснюються заходи з коригування проекту будівництва 2015 року. Одеською філією в 2020 році проведено закупівлю проектних робіт з коригування проектної документації та проведення експертизи.

Станом на 01.01.2020 виконано робіт з будівництва зазначеного об'єкту на суму 3 368,961 млн. грн., з яких:

Частина ДП «АМПУ» - 2 436,316 млн. грн. з ПДВ.

Частина ДП «ГПК Україна» - 932,645 млн. грн. з ПДВ.

Станом на 01.01.2020 року профінансовано робіт з будівництва зазначеного об'єкту на суму 3 393,476 млн. грн., з яких:

Частина ДП «АМПУ» - 2 460,831 млн. грн. з ПДВ.

Частина ДП «ГПК Україна» - 932,645 млн. грн. з ПДВ.

Терміни будівництва: 2009-2022 роки.

Термін реалізації залишку робіт з будівництва огорожувального хвилелому 48 місяців.

Кошторисна вартість будівництва третього пускового комплексу становить 2 114 921,844 тис. грн з ПДВ.

Обґрунтування необхідності будівництва:

Реалізація проекту будівництва дозволить вирішити наступні питання:

- забезпечення перспективного розвитку Одеського морського торговельного порту;
- забезпечення безпеки мореплавства при обслуговуванні великовантажних суден біля причалів порту;
- приймання або відвантаження вантажів в контейнерах з суден-контейнеровозів місткістю до 8 тис. TEU;
- тимчасове зберігання вантажів в контейнерах на відкритих складських майданчиках в обсязі, необхідному для своєчасного накопичення і підготовки суднових партій вантажів в контейнерах, місткістю одноразового зберігання до 16 тис. TEU;
- збільшення перерахунку до бюджетів усіх рівнів.

Економічний ефект:

- Розрахункова потужність терміналу - 600 000 TEU / рік (фактична більше 1 млн.);

- Очікуваний прибуток в перший рік експлуатації об'єкту складатиме 283 306 тис. грн на рік.

- Термін окупності – 15,76 років.

Реалізація проекту будівництва спрямована на досягнення конкурентоспроможності на внутрішньому і міжнародному ринках портових послуг, залучення нових вантажних потоків і максимізацію прибутку та забезпечить приріст вантажообігу, контейнерний термінал дозволить здійснити прийом та обробку суден-контейнеровозів місткістю від 1,5 до 8,0 тис. TEU.

Показники ефективності даного проекту приведені в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Показники ефективності проекту

Показники:		
NPV Дисконтована приведена вартість	млн. грн	4238,6
IRR Внутрішня норма рентабельності	%	13,44
PI Індекс прибутковості інвестицій		3,94
DPP Період повернення власних коштів (дисконтований)	років	15,76
PB	років	10,96

Джерело: розраховано автором

Проект має позитивний NPV, оцінюється як надійно ефективний і має ознаки залучення до фінансування інвестицій.

ВИСНОВКИ

Транспортна інфраструктура забезпечує цілісний та ефективний розвиток української економіки. Однак морська галузь сучасної України більше десяти років перебувала у тяжкому кризовому стані, пов'язаному із значним старінням українського морського флоту, зниженням обсягів перевезення вантажів, відсутністю достатнього державного фінансування.

Аж до теперішнього часу державне фінансування розвитку інфраструктури морського транспорту залишається обмеженим, що посилюється в умовах економічної кризи. Подальший розвиток морського транспорту потребує активізації інвестиційної діяльності.

Величезна капіталомісткість, довгостроковий характер інвестиційних проектів на морському транспорті, позитивний історичний досвід та зарубіжна практика визначають використання такої форми державно-приватного партнерства як концесія.

Концесійна законодавча база вже створена і з моменту створення постійно вдосконалюється.

Концесія як форма державно-приватного партнерства, є інструментом залучення інвестицій в інфраструктурні галузі та є системою відносин між державою та приватним сектором, що виникають при створенні (реконструкції) об'єкта державної власності, що має важливе соціально-економічне значення. З усіх форм концесії, що виділяються залежно від моменту оформлення права власності держави на концесійний об'єкт (після закінчення етапу будівництва або після закінчення терміну концесії) та правочинів на об'єкт (володіння та користування або тільки користування), делегованих державою бізнесу, українське концесійне законодавство фіксує концесію ВТО [Built, Transfer and Operate].

Реалізація інвестиційного проекту на основі концесій дає мультиплікативний ефект за рахунок забезпечення балансу інтересів держави,

бізнесу та суспільства. Зростання інвестиційної привабливості галузі має бути отримане за рахунок партнерства держави та бізнесу, у тому числі у формі концесій.

Однак концесіям притаманні ризики на всіх стадіях життєвого циклу їх реалізації, серед яких виділяються організаційно-економічні, такі як: складна процедура узгодження ТЕО проекту, слабка опрацьованість процедур вирішення конфліктних ситуацій, що виникають між сторонами концесійного проекту, у разі неналежного виконання ними своїх зобов'язань; слабе науково-методичне обґрунтування плати за послуги, які надають концесіонер за концесійною угодою.

З метою підвищення рівня гарантій концесіонеру під час підготовки конкурсної документації на право укладення концесійної угоди необхідно розробити методичне забезпечення техніко-економічного обґрунтування проекту, основою якого є методичні положення щодо обґрунтування плати за послуги, які надають концесіонер по КС.

Концептуальний підхід до формування методичних положень щодо обґрунтування плати за послуги, що надаються концесіонером за КС, включає принципи, зумовлені концесійним законодавством, та принципи, пов'язані зі специфікою об'єкта:

- відшкодування концесіонеру в повному обсязі вкладених інвестицій;
- забезпечення концесіонеру встановленою концесійною угодою прибутковості інвестованого капіталу;
- розподіл ризиків між сторонами концесійної угоди залежно від можливостей сторін контролю та протидії ризикам;
- виплата концеденту частки додаткових доходів від перевищення економічних показників проекту за його реалізації.

Методичні положення щодо обґрунтування плати за послуги, що надаються концесіонером за концесійною угодою, що базуються на методі дохідності інвестованого капіталу, адаптованому до предметної галузі даного

дослідження — потенційним об'єктом концесійної угоди на морському транспорті, забезпечують наступне:

- відшкодування концесіонеру в повному обсязі інвестованого капіталу та економічно обґрунтовану доходність;
- встановлення доступної споживачам плати за послуги, які надає концесіонер за концесійною угодою;
- регулювання граничних значень плати за послуги, які надає концесіонер за концесійною угодою;
- зниження впливу інфляційних процесів на рівень плати за послуги, що надаються концесіонером за концесійною угодою, за рахунок її незмінності протягом розрахункового періоду регулювання;
- забезпечення концесіонеру додаткового доходу, а концеденту - встановленої частки додаткового доходу у разі сприятливих умов реалізації концесії;
- обґрунтування у разі потреби обсягу необхідних державних дотацій;
- забезпечення конкурентоспроможності послуг, що надаються концесіонером за концесійною угодою.

З метою залучення додаткових інвестицій для подальшого розвитку інфраструктури порту, підвищення ефективності обробки вантажів, збільшення вантажообігу і поліпшення якості обслуговування клієнтів ми розглянули інвестиційний проект «Контейнерний термінал на карантинному молу» як концесія. Проект має позитивний NPV, оцінюється як надійно ефективний і має ознаки залучення до фінансування інвестицій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Солодаренко М. Сущностно-теоретические подходы к пониманию категории государственно-частного партнерства. *Научный вестник Одесского национального экономического ун-та*. 2015. № 3. С. 156–172.
2. Офіційний сайт компанії Price water house Coopers URL: <https://www.pwc.com/ua/ru/about.html>
3. About Public-Private Partnerships. Public-Private Partnership in Infrastructure Resource Center of Worldbank. URL: <https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/about-public-private>
4. Delmon J. Public-Private Partnership Projects in Infrastructure: Исследовательская Guide for Policy Makers. Jeffrey Delmon. Cambridge: Cambridge University Press, 2017. 256 p.
5. Guidelines for Successful Public-Private Partnerships. European Commission, 2003. URL: <http://ec.europa.eu/regionalpolicy/sources/docgener.pdf>
6. Newman J. Governing Public-Private Partnerships/Joshua Newman. McGill-Queen's University Press, 2017. 200 p.
7. Варнавский В. Г. Частно-государственное партнерство. URL: http://www.opec.ru/article.asp?tmpl=article_doc_print&d_no=50578 .
8. Мамонова В. В. Государственно-частное партнерство. Энциклопедия государственного управления в 8 т. *Нац. акад. гос. упр. при Президенте Украины*: 2011. Т. 5. С. 79–81.
9. Дерябина М. А., Цедилин Л. И. Государственно-частное партнерство: теория и практика. К.: Институт экономики, 2007. С. 26-27.
10. Горемикін В.А. Лізинг: підручник. К.: 2003. 942 с.
11. Мастер С. В. Государственно-частное партнерство как инструмент обеспечения устойчивого социально-экономического развития региона. *Вестник Национального университета гражданской защиты Украины. Серия: «Государственное управление»*. 2016. Вып. 2. С. 243–249.

12. Дутко Н. Г. Концесія, як перспективна форма державно-приватного партнерства. *Електронний журнал «Державне управління: удосконалення та розвиток»*. 2020. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1597.pdf>
13. Грищенко С. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства: практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу. Київ : ФОП Москаленко О., 2011. 140 с.
14. Законом України “Про концесії”: 2019 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/>
15. Яковлев П. А. Государственно-частное партнерство: анализ международного опыта и перспектив. *Коммунальное хозяйство городов: научн.-технич. сборник*. Київ : 2014. № 92. С. 323–331.
16. Мастер С. В. Государственно-частное партнерство как инструмент обеспечения устойчивого социально-экономического развития региона. *Вестник Национального университета гражданской защиты Украины. Серия: Государственное управление*. 2016. Вып. 2. С. 243–249.
17. Васильева О. И. Направления применения государственно-частного партнерства в социальной сфере. *Государственное управление: усовершенствование и развитие*. 2014. № 10. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Duur_2014_10_3
18. Дубич К.В. Партнерство государственного и негосударственного общественных секторов как эффективный механизм управления в сфере предоставления социальных услуг в странах Евросоюза. *Государственное управление: теория и практика*. 2013. № 2. С. 117–128.
19. Макара О. В. Государственно-частное партнерство в контексте социально ориентированного развития страны. *Научный вестник НЛТУ Украины*. 2014. Вып. 24.1. С. 366–371.
20. Сердюкова О. Е. Государственно-частное партнерство как инструмент инновационного развития территориальных общин. *Эффективность государственного управления*. 2012. Вып. 32. С. 323–329.
21. Кравченко М. О., Бояринова К. О., Копішинська К. О. Управління ризиками: навчальний посібник. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2021. 432 с.

22. Delmon J. Private Sector Investment in Infrastructure: Project Finance, Projects and Risk. The World Bank and Kluwer Law International. 2009. 640 p.
23. О развитии государственно-частного партнерства как механизма активизации инвестиционной деятельности в Украине": Аналитическая записка. *Национальный институт стратегических исследований*. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/816>
24. ДСТУ ISO 9001:2015 (ISO 9001:2015, IDT) Системи управління якістю. Вимоги. Київ.: ДП «УкрНДНЦ», 2016. 30 с. URL: <http://delinux.narod.ru/iso/iso90012000>
25. Артамонов И. В. Современные стандарты описания и исполнения бизнес-процессов. URL: <http://ecm-journal.ru/post/Sovremennye-standartyopisanija-i-ispolnenija-biznes-processov>
26. Клепікова О.А. Сучасні технології моделювання бізнес-процесів підприємства. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2293/>
27. Федоров И. Сравнительный анализ нотаций моделирования бизнес-процессов. URL: <http://www.osp.ru/os/2011/08/13011140/>
28. Косач І. А., Дегтярьов А. В. Розвиток державно-приватного партнерства в умовах децентралізації влади в Україні. *Державне управління*. 2020. № 3. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1589>
29. Review of the Public-private partnerships. The World Bank Group : вебсайт. URL: http://ppi.worldbank.org/explore/ppi_exploreCountry.aspx.
30. Private Participation in Infrastructure Projects Database / The World Bank Group. URL : <http://ppi.worldbank.org/resourcesReferences>
31. Оленцевич Н.В., Ковальова О.В. Державно-приватне партнерство у розвинених країнах світу: досвід для України. *Економічний аналіз*. 2014. № 1, Т.15. С. 134-143.
32. Стан здійснення ДПП в Україні. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України : веб-сайт. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=ukUA&id=62a9b6fb-27ff-462a-b351-eeeeadfb26b6f&title=StanZdiisnenniaDppVUkraini>

33. Малін О.Л. Аналіз розвитку державно-приватного партнерства в Україні та світі: якісні зміни та головні тренди 2020 року : *Аналітичний звіт*. Одеса, 2020. 31 с.
34. Постанова Кабінету Міністрів України № 384 від 11 квітня 2011 р. № 384. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/>
35. Закон України «Про державно-приватне партнерство» № 2404-VI від 1 липня 2010 р. URL: <https://www.president.gov.ua/documents/2404vi-11736>
36. Особливості укладення договору концесії. Міністерство юстиції України: URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/n0014323>
37. А. І. Куліков, Концесія як форма реалізації спільних проєктів держави і бізнесу. *Державне управління: економіка та держава*. 2013 № 5, С. 117-119. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/5_2013/34.pdf
38. Криклій В. Укладено договір концесії морського порту “Ольвія”. *Міністерство інфраструктури України*, 20 серпня 2020 року. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/ukladeno-dogovir-koncesiyi-morskogo-portu-olviya-vladislav-kriklij>
39. Концесійні проєкти в морській галузі. *Міністерство інфраструктури України*. URL: <https://mtu.gov.ua/content/koncesiyni-proekti-v-morskiy-galuzi>
40. Національна транспортна стратегії України до 2030 року. URL: https://mtu.gov.ua/files/strategy_ukr.pdf
41. Проєкт стратегії розвитку морських портів України до 2038 року, URL: <https://mtu.gov.ua/>
42. Шкварчук Л.О. Ціни і ціноутворення : навчальний. посібник. Київ: Кондор, 2005. 214 с.
43. Кудлай В. Г., Актуальні проблеми ціноутворення на підприємствах в сучасних умовах. *Економіка*. 2006 № 5, С.73-80. URL: <https://ukr-socium.org.ua/wp-content/uploads/2006/UKR.pdf>
44. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент: учебный курс. Киев: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. 552 с.

45. Проєкт наказу "Про внесення змін до Порядку справляння та розмірів ставок портових зборів" URL: <https://mtu.gov.ua/files.pdf>
46. Офіційний сайт Адміністрації морських портів України. URL: <http://uspa.gov.ua/>
47. ННЛА - «Контейнерний термінал Одеса» (ДП «КТО») URL: http://cto.od.ua/ru/cto_vcard.html
48. Review of the Public-private partnerships. The World Bank Group : вебсайт. URL: http://ppi.worldbank.org/explore/ppi_exploreCountry.aspx
49. Реалізація проєктів державно-приватного партнерства в Україні. Міністерство інфраструктури України : веб-сайт. 2017. URL: [https://mtu.gov.ua/files/Посібник Реалізація ДПП в Україні.pdf](https://mtu.gov.ua/files/Посібник_Реалізація_ДПП_в_Україні.pdf).
50. Стан здійснення ДПП в Україні. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України : веб-сайт. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=ukUA&id=StanZdiisnenniaUkraini>
51. Програма державно-приватного партнерства у дорожній галузі : вебсайт. URL: <https://roadppp.in.ua>
52. Офіційний сайт журналу «Судоходство» URL: <https://sudohodstvo.org/>
53. Офіційний сайт Державної служби статистики URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Анотація

Дипломна робота на тему «Організаційно-економічні умови активізації концесійної діяльності на морському транспорті» на здобуття освітньо-кваліфікаційного рівня магістр.

Метою дипломної роботи є активізації концесійної діяльності на морському транспорті.

В першому розділі розглянуто теоретичні основи державно-приватного партнерства, досліджено економічну сутність концесій і їх роль в стратегічному розвитку портової інфраструктури, визначено організаційне забезпечення активізації концесійної діяльності.

В другому розділі проаналізовано світовий досвід застосування механізму державно-приватного партнерства, досліджено основні умови і проблеми ефективного застосування державно-приватного партнерства в Україні, проаналізовано Закон «Про концесію» та його вплив на залучення інвестицій та розвиток інфраструктури в Україні.

В третьому розділі обґрунтовано плату за послуги, що надаються концесіонером за концесійною угодою, визначено методичні положення по обґрунтуванню плати за послуги, що надаються концесіонером за концесійною угодою на морському транспорті, обґрунтовано доцільність реалізації інвестиційного проекту «Контейнерний термінал на Карантинному молу» за допомогою концесії.

Результати даної дипломної магістерської роботи полягають у тому, що висновки і пропозиції дозволяють фахівцям підприємств морського транспорту удосконалити організаційно-економічні умови активізації концесійної діяльності на морському транспорті; отримані результати можуть використовуватись у науково-дослідницькій роботі здобувачів вищої освіти.

Ключові слова: концесія, активізація концесійної діяльності, державно-приватне партнерство, організаційно-економічні умови, підприємства морського транспорту.

Annotation

Diploma thesis on "Organizational and Economic Conditions for Intensifying Concession Activities on Maritime Transport" on obtaining a master's qualification.

The purpose of the thesis is to intensify concession activities in maritime transport.

In the first section the theoretical bases of public-private partnership are considered, the economic essence of concessions and their role in strategic development of port infrastructure is investigated, the organizational maintenance of activation of concession activity is defined.

The second section analyzes the world experience of using the mechanism of public-private partnership, examines the main conditions and problems of effective use of public-private partnership in Ukraine, analyzes the Law "On Concession" and its impact on investment and infrastructure development in Ukraine.

The third section substantiates the fee for services provided by the concessionaire under the concession agreement, defines the methodological provisions for justifying the fee for services provided by the concessionaire under the concession agreement on maritime transport, substantiates the feasibility of investment project "Container Terminal at the Quarantine Mall".

The results of this master's thesis are that the conclusions and proposals allow specialists of maritime transport companies to improve the organizational and economic conditions for the intensification of concession activities in maritime transport; the obtained results can be used in research work of higher education seekers.

Key words: concession, intensification of concession activity, public-private partnership, organizational and economic conditions, sea transport enterprises.